

25 Giugno 2014

Scenari e strategie nel workshop dell'Ascom / Auto, rivenditori a lezione di web



Cosa chiede il cliente web, come aumentare l'appeal del sito internet, creare annunci in linea con i clienti e migliorare le vendite on line. E ancora, il confronto tra i mercati web del mondo anglosassone e quello italiano, senza dimenticare test pratici e case history. Con il seminario "Auto in rete" – organizzato dal gruppo Autosalonisti dell'Ascom di Bergamo, il portale Quintaruota e StarSolutions Itconsulting nella sede Ascom di via Borgo Palazzo -, i rivenditori bergamaschi hanno avuto l'opportunità di confrontarsi su numerosi aspetti della sfida digitale, un'evoluzione alla quale non ci si può più sottrarre. Oggi che la rete è il principale strumento di informazione e ricerca di un'auto, nonché il canale che permette l'incontro e la compravendita tra privati, gli operatori sono infatti chiamati a dotarsi degli strumenti più adeguati per farsi conoscere e competere in questo canale.

Il workshop è stato introdotto dal presidente degli Autosalonisti bergamaschi Lorenzo Epis e del vicedirettore dell'Ascom Oscar Fusini. Ad illustrare scenari e strategie i relatori Davide Pagani di Subito.it, Antonio Core di StarSolutions e Andrea Contiero di Quintaruota, la piattaforma di vendita d'auto e moto patrocinata dall'Ascom che si pone come obiettivo anche quello di divulgare le regole dettate dal Codice del Consumo.

La Rassegna

<https://www.larassegna.it/scenari-e-strategienel-workshopdellascom-auto-rivenditoria-lezione-di-web/>