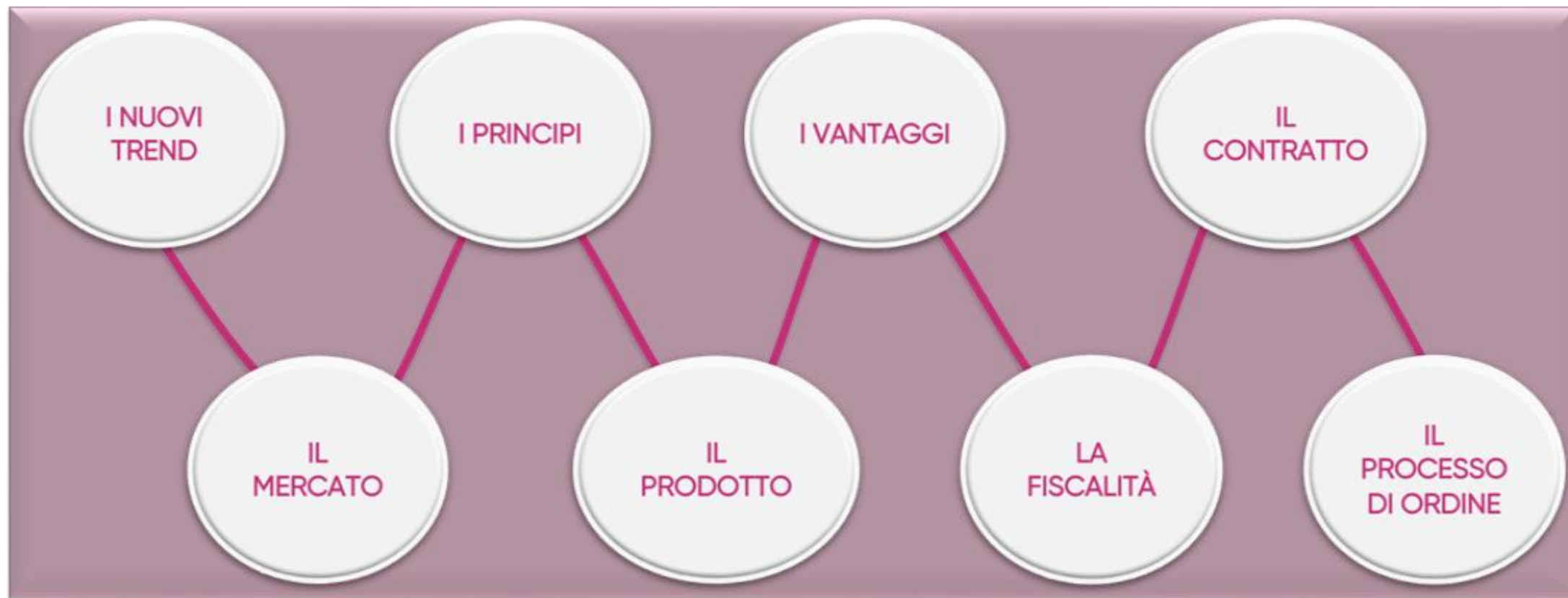




IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Di cosa vi parlerò oggi ?



I principali trend di mercato



ELETTRIFICAZIONE:

nel 2035 non sarà più possibile vendere auto diesel e benzina



DISOWNERSHIP:

dalla proprietà al possesso, la crescita significativa della quota di mercato del noleggio

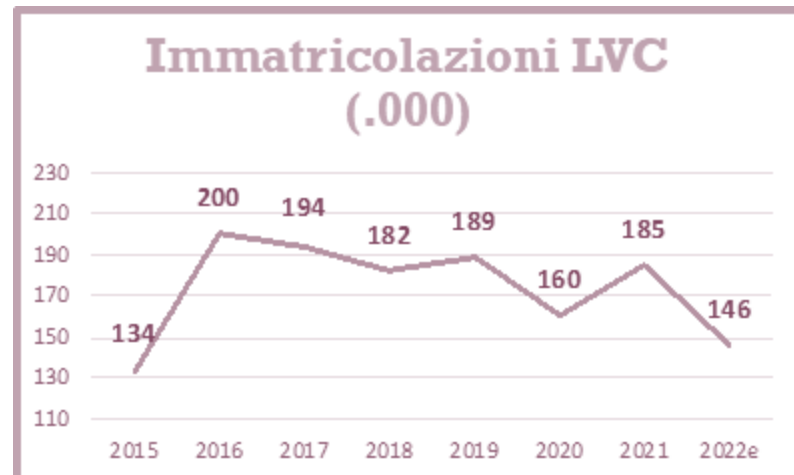
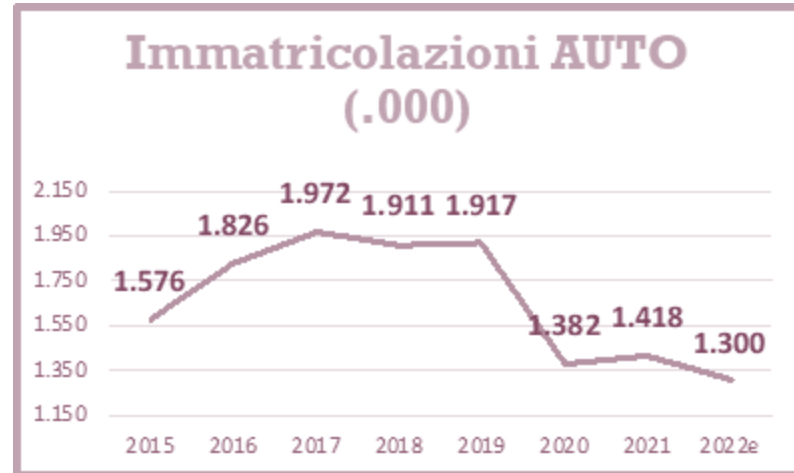
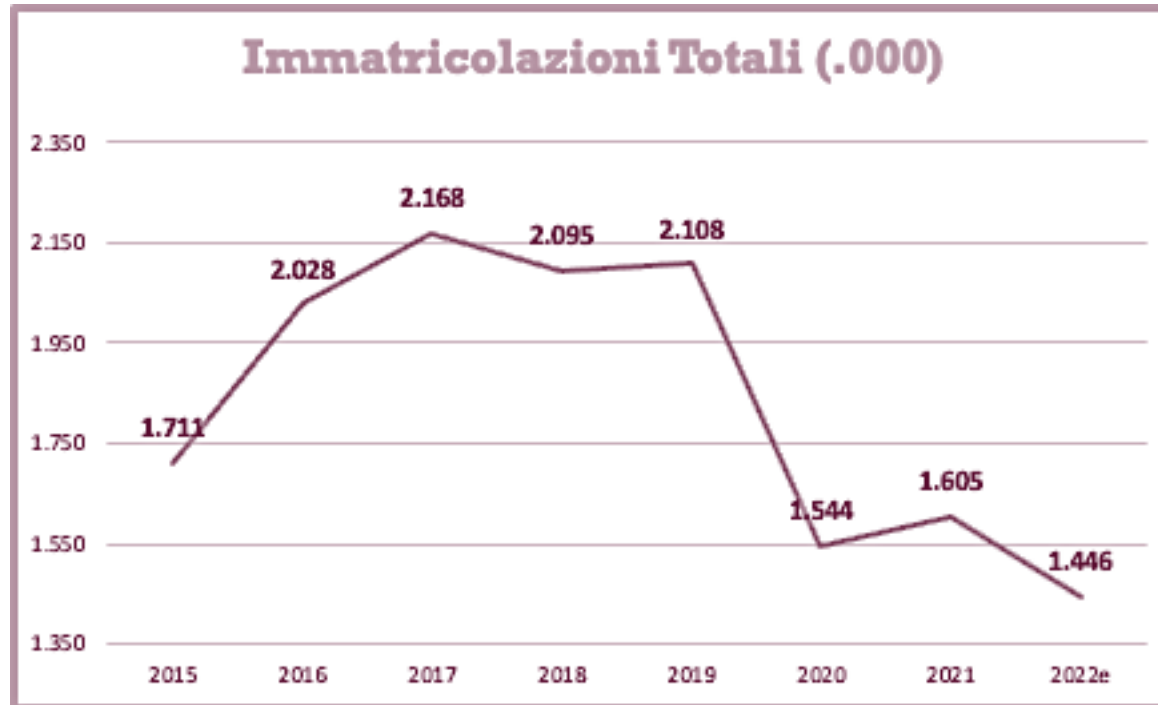


FLESSIBILITA':

Il 36% degli italiani è interessato a formule di Noleggio in abbonamento

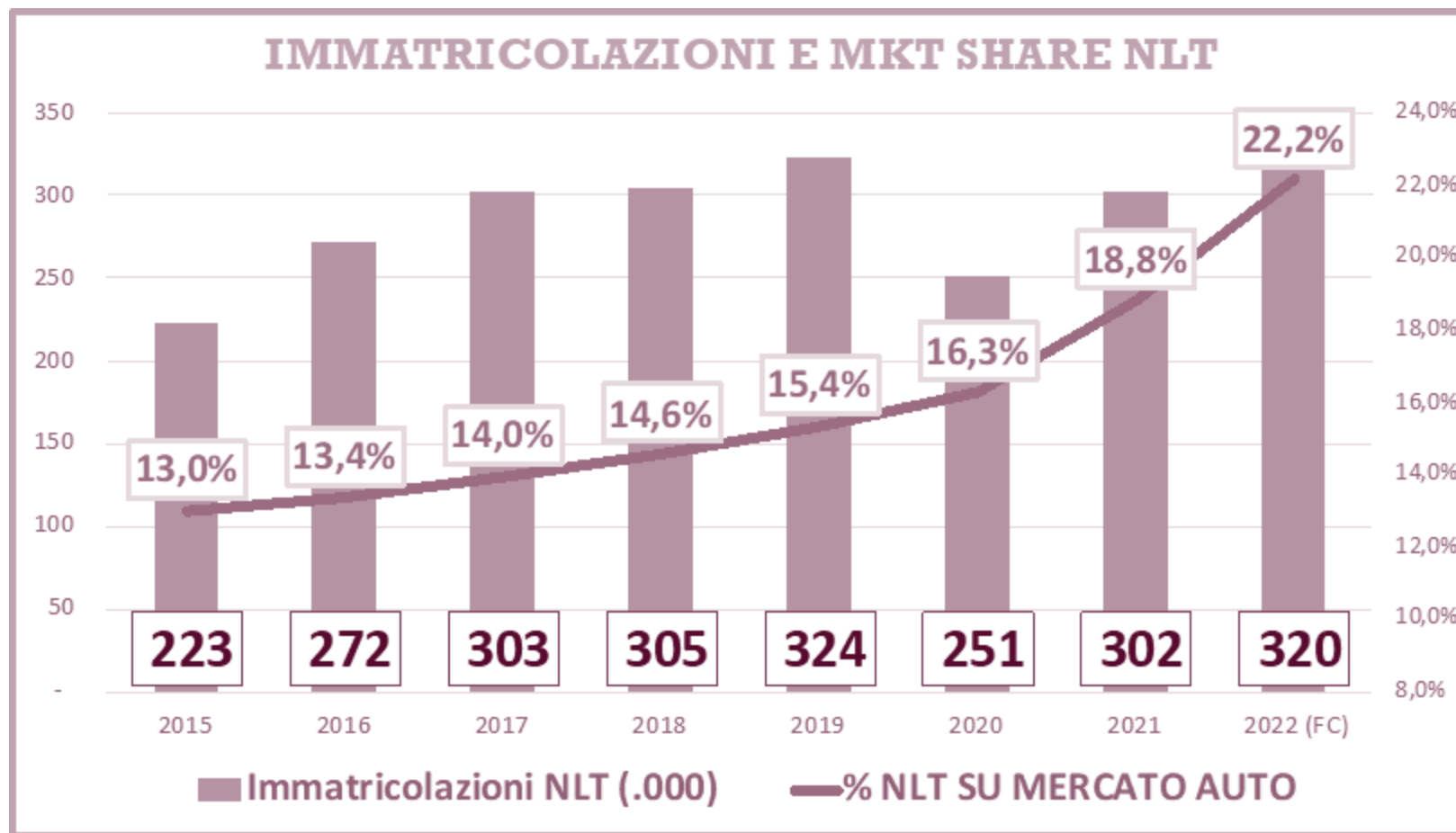


Il Mercato Auto

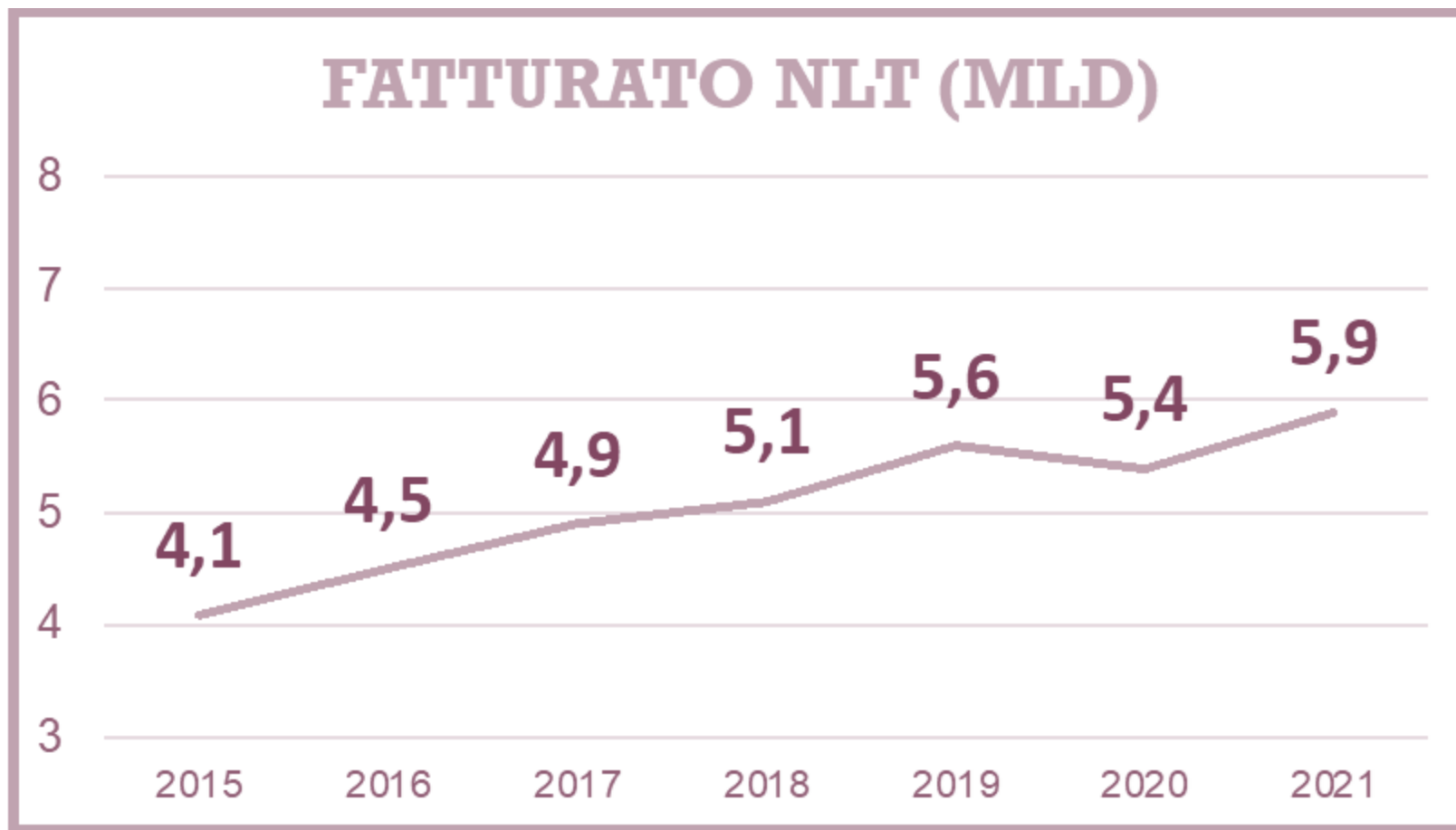


IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Il Mercato NLT



Il Fatturato NLT



Cos'è il Noleggio a lungo termine

È la **SOLUZIONE DI MOBILITÀ** che a fronte del pagamento di un canone mensile, permette ai clienti di avere un mezzo nuovo comprensivo di tutti i costi legati alla gestione dell'auto offrendo vantaggi finanziari, fiscali e gestionali.



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Quali sono i clienti potenziali ?



PROFESSIONISTI



IMPRESE



PRIVATI

Le offerte di Noleggio a Lungo termine saranno studiate in base alle caratteristiche degli clientele del partner e alle relative esigenze.

Hurry! offre anche l'opportunità di noleggiare flotte di piccole e medie dimensioni.



Il processo di ordine online: gestione data base clienti

1. ANALISI E PROFILAZIONE

Per massimizzare le azioni di marketing rivolte ai Clienti, è fondamentale partire dall'analisi dei dati associati ad essi, partendo dai dati socio-economici

Una volta create delle liste, si procederà con un'organizzazione dei dati in possesso, basata su caratteristiche socio-creditizie che identificano un potenziale Cliente NLT.

- **REDDITO ANNUO**: inserire reddito cliente (se non disponibile, inserire un importo indicativo)
- **FLOTTA POTENZIALE**: inserire il numero di mezzi richiesti dal cliente.



Il processo di ordine online: gestione data base clienti

2. LA CLUSTERIZZAZIONE

Per massimizzare le azioni di marketing rivolte ai Clienti, è fondamentale partire dall'analisi dei dati associati ad essi, partendo da quelli socio-economici.

L'elaborazione dei dati per categoria darà origine ad una serie di cluster di Clienti accumulati dalle stesse peculiarità, come:

- **TIPOLOGIA DI LAVORO:** Dipendenti, Liberi professionisti, piccole e medie imprese
- **ATTUALE TIPOLOGIA DI MACCHINA PER GRUPPO:** A B C D
- **ANZIANITÀ VETTURA DI PROPRIETÀ:** le potenziali sono quelle con vita maggiore ai 4 anni
- **SCADENZA COPERTURA ASSICURATIVA:** il potenziale cliente va contattato almeno 6 mesi prima
- **REDDITO ANNUO:** inserire reddito cliente. Se non disponibile, inserire un importo indicativo
- **POLIZZA SANITARIA ATTIVA:** cliente alto spendente
- **FLOTTA POTENZIALE:** inserire il numero di mezzi richiesti dal cliente



I servizi standard



GESTIONE BOLLO

Possibilità di delegare il pagamento del bollo alla società di noleggio o se farsene carico



GESTIONE PNEUMATICI

La gestione degli pneumatici è affidata a centri specializzati che si occupano anche dello stoccaggio per i cambi estivi / invernali



SOCCORSO STRADALE

Le società di noleggio offrono una mobilità “Zero Pensieri” grazie alla gestione degli eventi di assistenza attraverso il servizio di Soccorso Stradale che interviene in caso di guasto meccanico, incidente , tentato furto o incendio.



I servizi standard



MANUTENZIONE ORDINARIA E STRAORDINARIA

Attraverso la rete di assistenza, i clienti potranno avvalersi di professionisti messi a disposizione per qualunque esigenza di manutenzione ordinaria , straordinaria, gestione pneumatici , cristalli , interventi di carrozzeria



LE COPERTURE E FRANCHIGIE ASSICURATIVE

- RCA: 26 milioni di euro di massimale (applicazione di una penale in caso di sinistro con colpa o concorso di colpa.)
- PAI: massimale 55.000 euro (in caso di infortunio sul conducente)
- KASKO: limitazione di responsabilità in caso di danni al veicolo (atti vandalici, eventi atmosferici, rottura cristalli, sinistro con concorso di colpa)
- Furto e incendio: franchigia a copertura del sinistro.



I servizi opzionali



VEICOLO SOSTITUTIVO:

è possibile inserire in contratto, con un costo aggiuntivo, la possibilità di usufruire di un veicolo sostitutivo di pari, superiore o inferiore categoria rispetto all'auto in utilizzo quando l'intervento di manutenzione superiore a 8 ore di durata.



PNEUMATICI INVERNALI:

è possibile inserire in contratto l'opzione pneumatici termici. Il costo dei pneumatici viene inserito nel canone mensile. Lo stoccaggio ed i servizi (equilibratura, convergenza, montaggio e smontaggio) sono inclusi.



PNEUMATICI ESTIVI:

è possibile inserire in contratto l'opzione sostituzione per usura pneumatici. Il costo dei pneumatici viene inserito nel canone mensile. I servizi (equilibratura, convergenza, montaggio e smontaggio) sono inclusi.



FUEL CARD

Contabilità semplificata, controllo istantaneo dei consumi



I Vantaggi finanziari



COSTI CERTI

per la gestione dell'auto, tutti i possibili imprevisti sono coperti dal canone mensile



INVESTIMENTO STRATEGICO

il noleggio rappresenta una sorta di linea di credito aggiuntiva, "nessuna necessità di anticipare capitale per l'acquisto dell'auto. Possibilità di destinare la liquidità dell'azienda o del privato su investimenti o altro



CONVENIENZA ECONOMICA:

Il TCO, risulta più basso rispetto alla proprietà in quanto si riescono ad ottimizzare i costi legati alla mobilità per la capacità dei noleggiatori di sfruttare le economie di scala



I Vantaggi gestionali



UNICO PUNTO DI RIFERIMENTO

Poter contare su un team di customer care in grado di garantire efficienza, attenzione e sicurezza per la propria mobilità



GESTIONE SEMPLIFICATA

Piattaforme digitali dedicate alla gestione del parco auto (mobile e desk)



SINGOLO CANONE

Canone comprensivo di tutti i servizi a 360°



RETE DI ASSISTENZA

Rete capillare di assistenza e manutenzione dislocata sul territorio nazionale



RIVENDITA USATO

Nessuna incombenza o rischio di minusvalenza nella rivendita dei mezzi





GRAZIE