



Sintesi indagine Preventivi

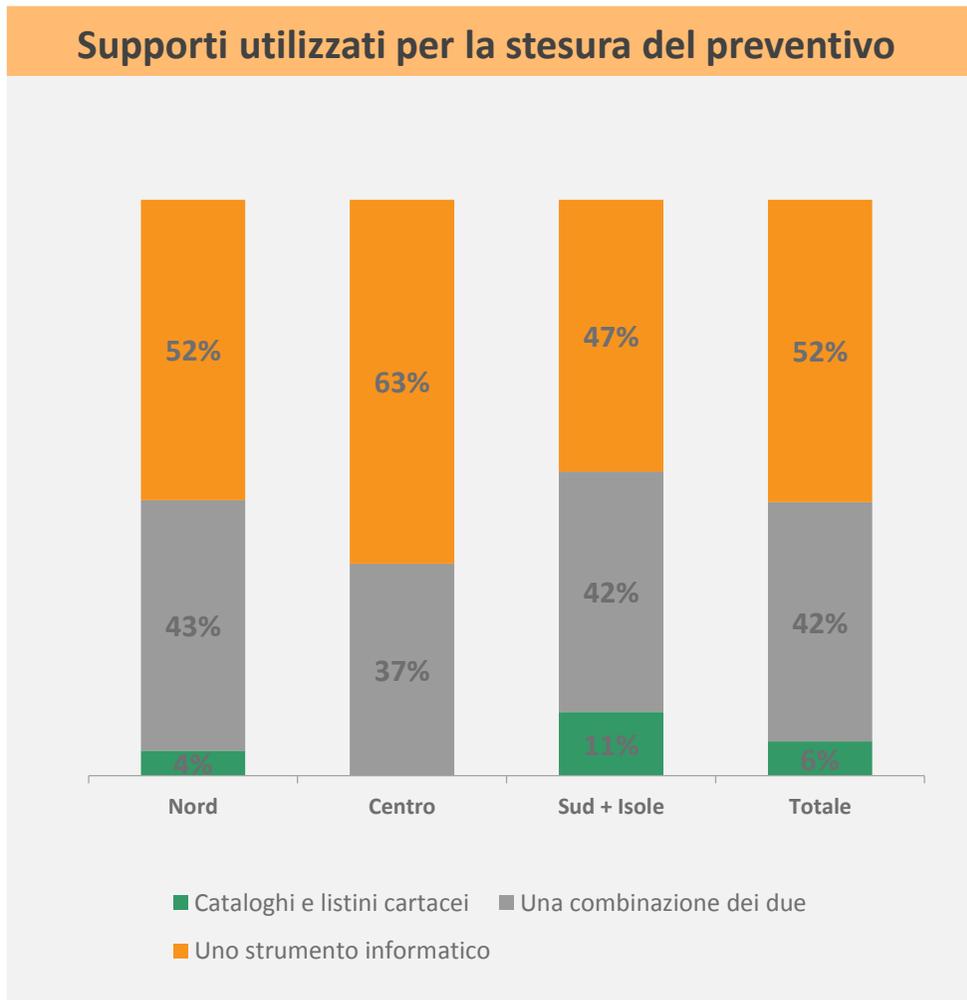
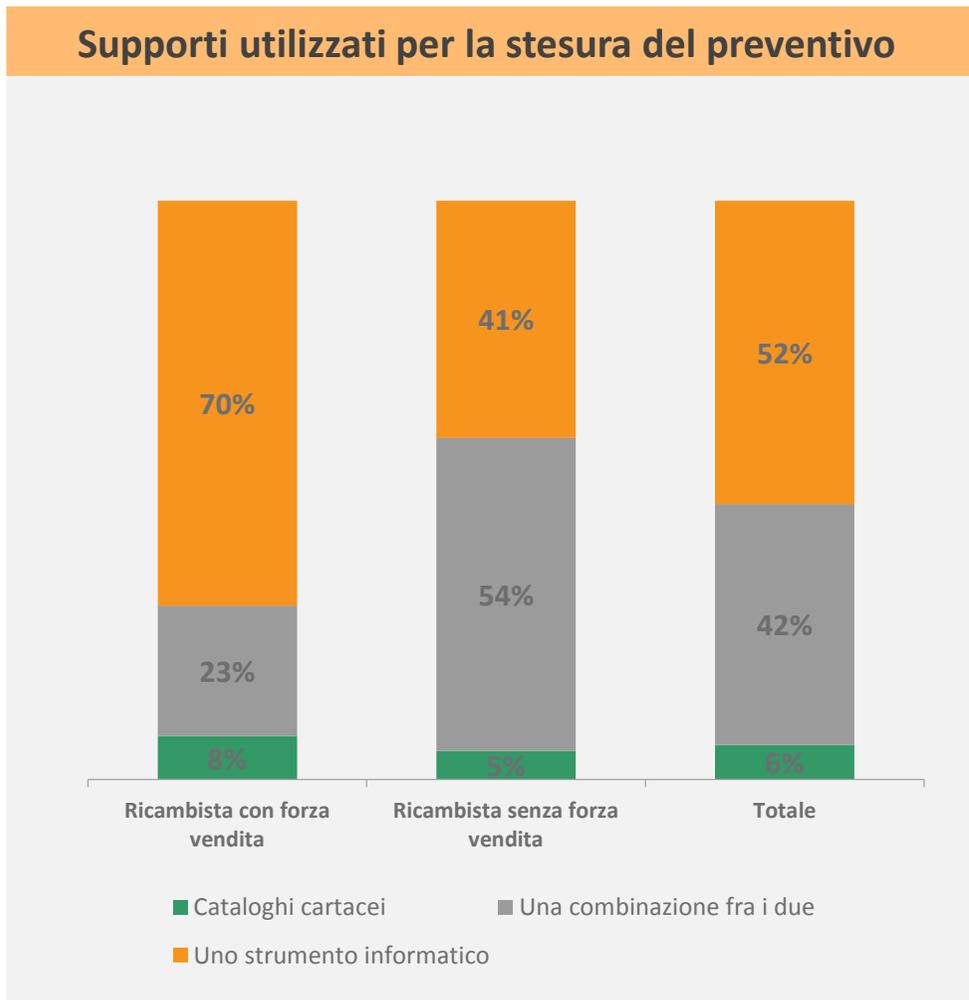
Settembre 2017

Copyright **GiPA**

La stesura del preventivo

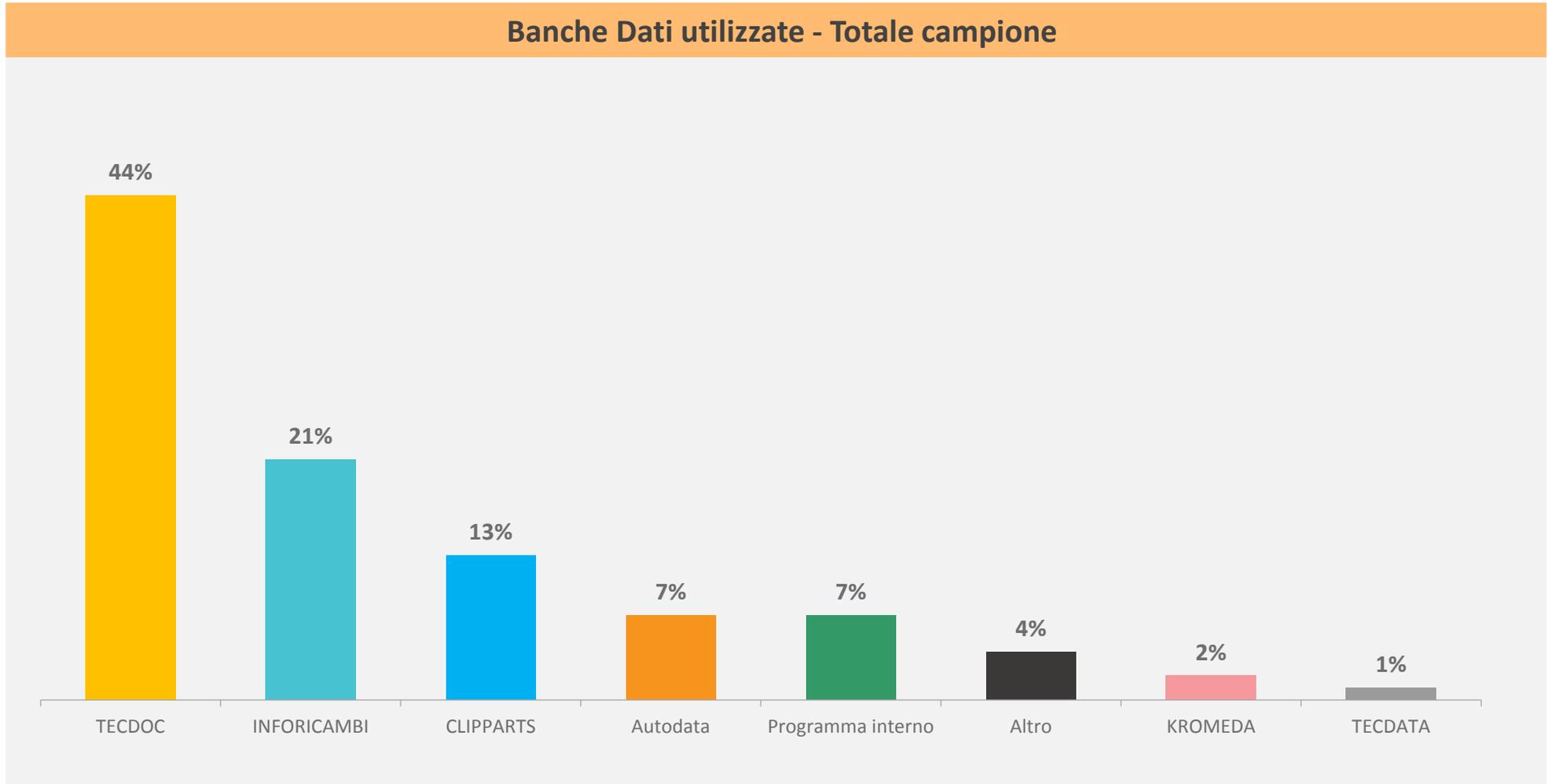
⇒ Il 100% degli intervistati dichiara che preparare preventivi per i propri clienti è parte integrante del lavoro.

⇒ Più è strutturato l'operatore, più le Banche Dati diventano importanti per supportare l'attività.



⇒ Il 52% degli intervistati utilizza una banca dati informatica per redigere un preventivo

⇒ Sono principalmente tre le Banche Dati utilizzate dai professionisti della distribuzione

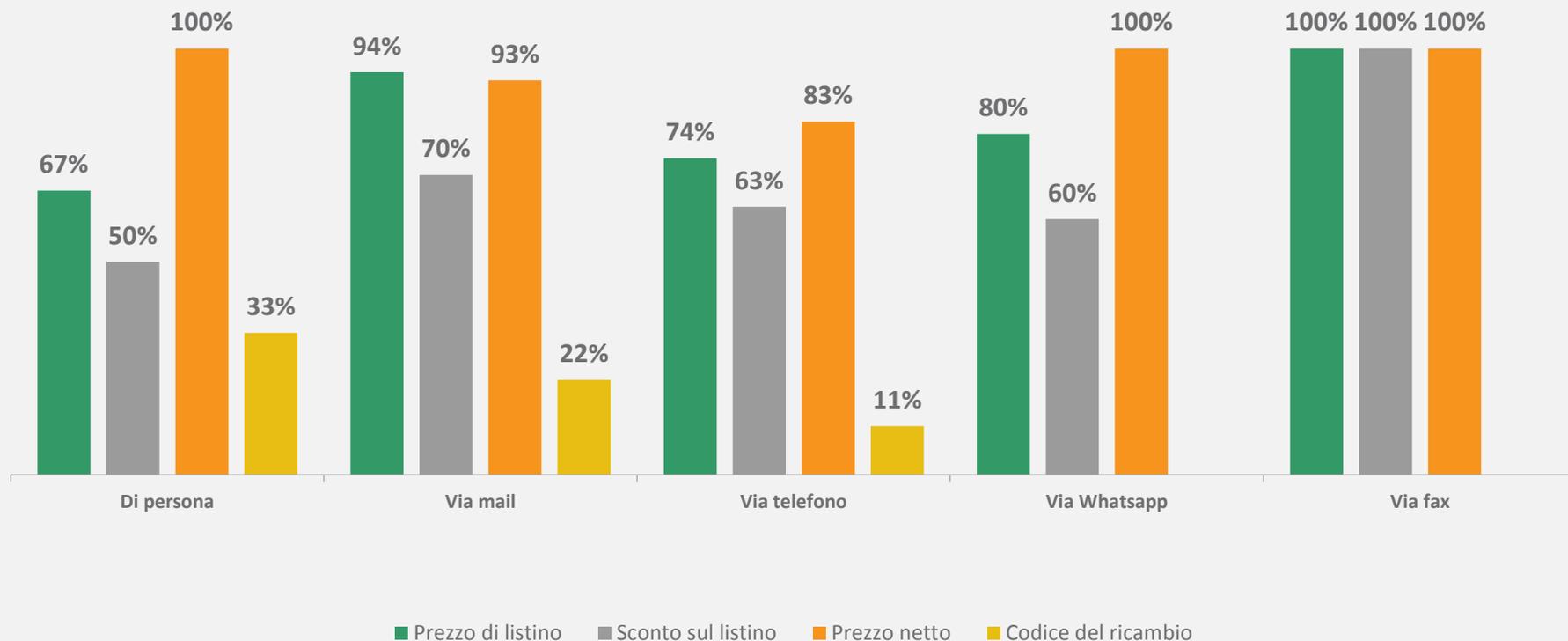


📌 Il 44% degli intervistati utilizza principalmente Tecdoc

Quali dati comunica in dettaglio nel preventivo

- ⇒ Il codice del ricambio è spesso un'informazione che si trascurava quando si fornisce un preventivo.
- ⇒ Listino, sconto all'officina e prezzo netto sono i dati che si combinano in molte offerte.

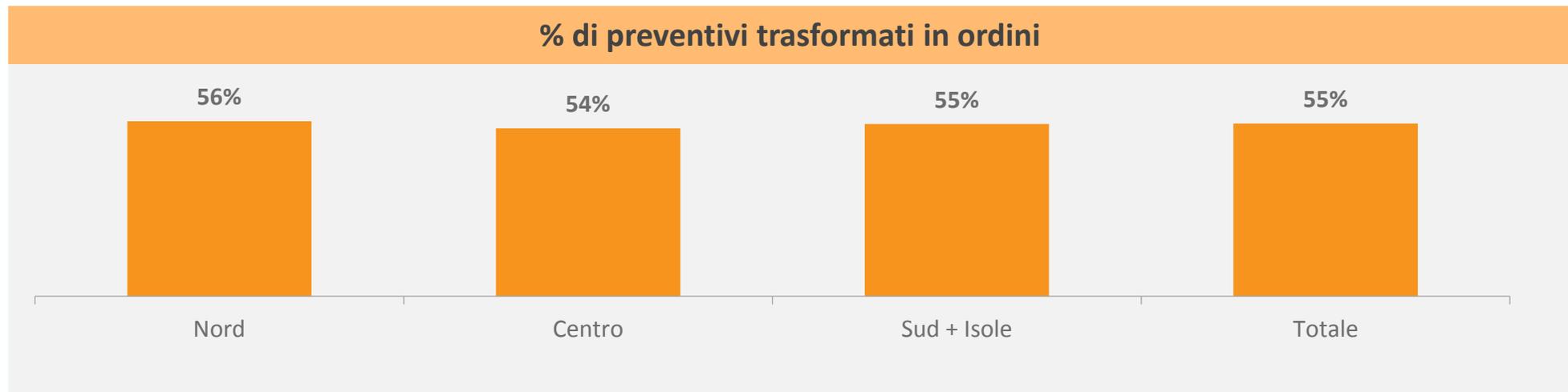
Canali utilizzati e informazioni fornite – Totale campione



📌 Nei preventivi comunicati via mail oltre 9 volte su 10 vengono indicati il prezzo di listino e il prezzo netto.

Numero di preventivi trasformati in ordini

⇒ Oltre la metà dei preventivi forniti si trasforma in un ordine.

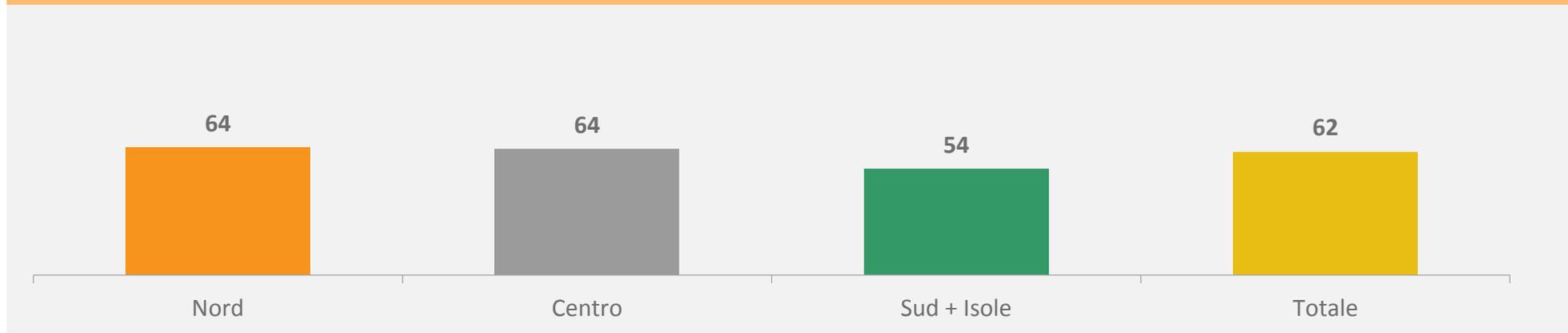


⇒ Il 55% dei preventivi forniti al cliente si trasforma in un ordine.

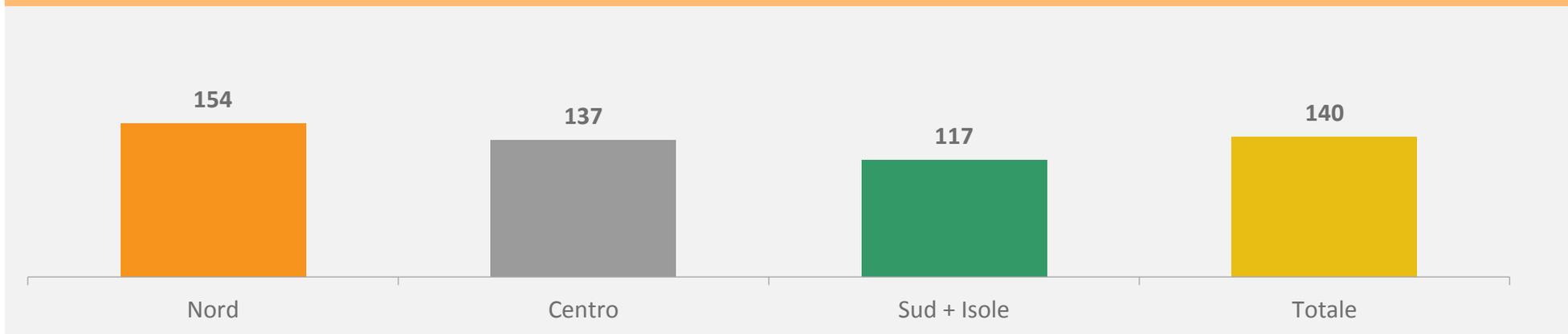
Il numero medio di ingressi in officina

- ⇒ La dimensione delle officine è variabile in funzione delle Aree.
- ⇒ Un'officina autorizzata riceve in media 2,25 volte più clienti di un'officina multimarca.

N° medio di ingressi in officina – Officine indipendenti



N° medio di ingressi in officina – Officine autorizzate



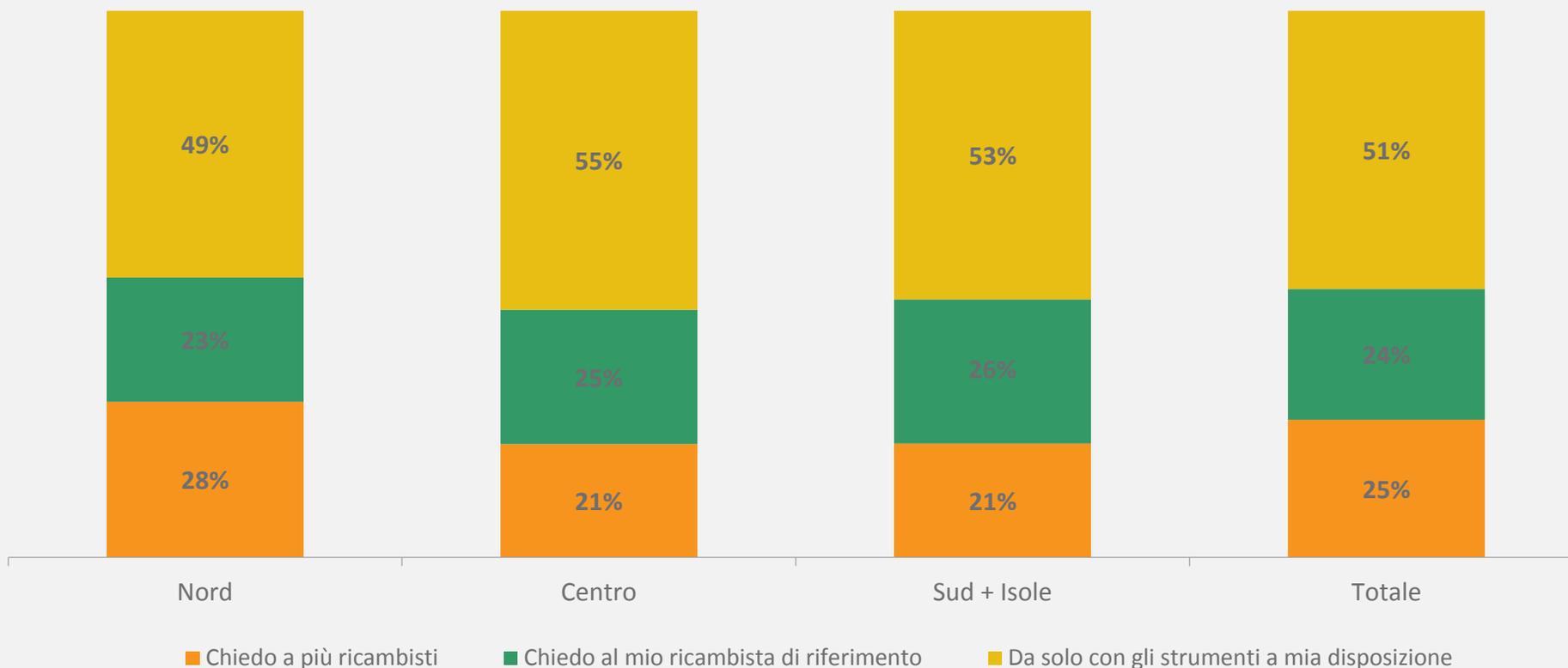
📍 Le officine indipendenti totalizzano mediamente 62 ingressi

Modalità di redazione del preventivo

⇒ Il 51% delle officine produce i preventivi in autonomia.

⇒ Il 26% chiede preventivo a più ricambisti.

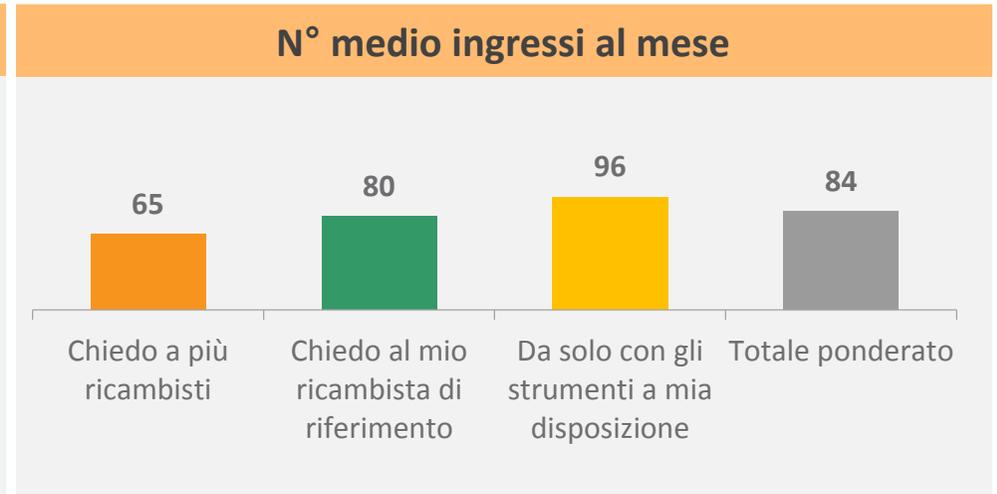
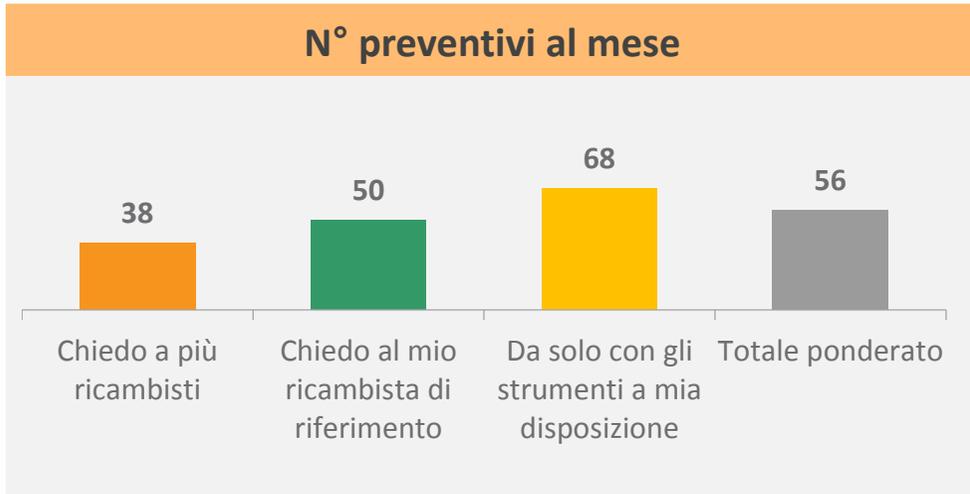
Quando deve redigere un preventivo come si comporta? – Totale campione



📍 Il 49% delle officine del nord dichiara di redigere il preventivo in autonomia

Performance a confronto – Totale campione

⇒ Le officine autonome producono più preventivi, ricevono più clienti, per una spesa media superiore e di conseguenza un fatturato superiore a chi chiede a più ricambisti un preventivo.



⇒ Le officine che redigono il preventivo in autonomia totalizzano 96 ingressi con una spesa media per ingresso pari a € 264

Grazie per la vostra attenzione



Marc Aguetz

GiPA Italy Country Manager

maguetz@gipa.eu
+39 02 87 10 76