

Nel 2024 il BMW Group lancerà il suo nuovo modello di vendita diretta. Sarà introdotto in tutta Europa in diverse fasi, iniziando con MINI in Italia, Polonia e Svezia il 1° gennaio 2024.

I restanti Paesi europei seguiranno gradualmente, con il coinvolgimento del brand BMW previsto a partire dal 2026. L'imminente introduzione rappresenta un passo importante e consentirà a tutti i nuovi veicoli BMW e MINI e alle vetture usate di proprietà del BMW Group di essere venduti attraverso un vero e proprio modello di agenzia (genuine agency model) in tutta Europa.

Il nuovo modello rappresenterà un vantaggio per clienti, partner di vendita e BMW Group. I prezzi standard a livello nazionale a parità di prodotto garantiranno una maggiore trasparenza per i clienti.

Inoltre, con il passaggio al **modello di agenzia**, il BMW Group digitalizzerà l'intero processo di acquisto, offrendo ai clienti la possibilità di scegliere tra l'esperienza di acquisto online e quella fisica, o di passare da una all'altra senza soluzione di continuità. Tutto questo sarà reso possibile grazie ad un sistema informatico integrato end-to-end e dal pieno supporto dei nostri retail partner.

"Questo passaggio alla vendita diretta con i nostri partner è una tappa fondamentale del riallineamento della nostra divisione Vendite, in corso dal 2020. Il nuovo modello di business ci consentirà di comunicare direttamente con i nostri clienti e di dare al BMW Group un'interfaccia diretta con gli acquirenti", ha dichiarato **Pieter Nota**, membro del Consiglio di Amministrazione di BMW AG e responsabile di Customer, Brand, Sales. *"L'obiettivo del nostro nuovo modello di vendita è quello di aumentare la soddisfazione dei clienti e di offrire la migliore esperienza premium nel settore."*

Quando il nuovo modello di vendita sarà in vigore, il BMW Group continuerà a fare affidamento alla sua **rete di vendita**, sfruttando uno dei suoi punti di forza principali come azienda: una struttura di vendita altamente funzionale e consolidata. Il nuovo modello di business è stato creato attraverso un lungo processo in cui i partner sono stati coinvolti attivamente.

"Vorrei ringraziare i nostri concessionari per la loro costruttiva collaborazione e per il feedback molto positivo che ci hanno dato firmando il 100% dei contratti di agenzia per il brand MINI. Questa è una chiara conferma della nostra volontà di andare avanti insieme", ha dichiarato Nota. Il BMW Group prevede che la richiesta di contatto personale sarà centrale anche in futuro e che i partner della rete continueranno a svolgere un ruolo

fondamentale.

Il modello di agenzia offre ai partner una base solida e di prospettiva per il loro business, nonché una maggiore certezza in termini di pianificazione. Ai Retail partner verrà riconosciuta una **commissione fissa** per ogni veicolo venduto, calcolata con attenzione e tenendo conto di tutti i fattori.

Lo stesso varrà per gli acquisti online, per i quali saranno interamente remunerati per ogni veicolo consegnato. Inoltre, il nuovo modello di vendita consentirà loro di concentrarsi sulla consulenza e sull'assistenza ai clienti e potranno accedere all'intero stock di veicoli del BMW Group.

Il riscontro della rete dei concessionari sul nuovo modello di business è stato molto positivo e tutti i dealer europei hanno già firmato i contratti per il brand MINI.

Da oggi, in linea con il nuovo modello di business, i clienti in Italia, Svezia e Polonia possono utilizzare il nostro sistema di prenotazione online per la nuova All-electric MINI Cooper e la nuova MINI Countryman.

© riproduzione riservata pubblicato il 18 / 10 / 2023