



l'unico programma di franchising nel settore auto
“full optional”
e con
garanzia soddisfatto o rimborsato

Motor Strike ha un progetto di affiliazione in franchising che consente di operare nel settore del **noleggio a lungo termine (NLT)** e nell'**intermediazione di vendita di auto usate** ed offre diversi vantaggi sia per chi intende avviare un'attività imprenditoriale, sia per chi desidera diversificare o espandere un business esistente. Ecco i principali benefici:

1. Accesso a un mercato in crescita

- **Noleggio a lungo termine:** La domanda di NLT è in forte crescita grazie ai vantaggi fiscali e pratici che offre sia ai privati sia alle aziende. Sempre più persone preferiscono il noleggio rispetto all'acquisto, grazie a costi prevedibili e all'inclusione di servizi come assicurazione, manutenzione e assistenza.
- **Auto usate:** Il mercato delle auto usate è uno dei settori più dinamici e resilienti, con una forte richiesta dovuta alla convenienza economica rispetto all'acquisto del nuovo.

2. Riduzione del rischio imprenditoriale

- Entrare in un sistema di franchising consente di operare in un contesto già consolidato, con un brand noto e una rete di supporto alle spalle.
- Si riduce il rischio tipico delle startup grazie a un modello di business testato e scalabile.

3. Supporto formativo e operativo

- **Formazione iniziale:** Il franchisor fornisce corsi di formazione per comprendere il settore, le tecniche di vendita e le dinamiche del noleggio e dell'intermediazione.
- **Assistenza continuativa:** Supporto nella gestione operativa, nella selezione dei veicoli, nelle pratiche burocratiche e nelle strategie di marketing.

4. Accesso a strumenti e piattaforme dedicate

- Possibilità di utilizzare **software gestionali** avanzati per monitorare le richieste, gestire i contratti di noleggio e tenere traccia delle trattative di vendita.
- Accesso a una rete di fornitori e partner (case automobilistiche, società di leasing, concessionari) a condizioni vantaggiose.

5. Benefici economici

- **Margini interessanti:** La combinazione di servizi di noleggio a lungo termine (con introiti ricorrenti) e intermediazione di auto usate (con guadagni una tantum) garantisce una diversificazione delle entrate.
- **Investimento iniziale contenuto:** Molti franchising in questo settore non richiedono ingenti capitali per avviare l'attività.

6. Flessibilità operativa

- Il modello di business consente di lavorare sia da uno spazio fisico (ufficio o negozio) sia in modalità digitale, ampliando il bacino d'utenza.
- Si può operare in vari segmenti di clientela, come privati, aziende e liberi professionisti, adattando le offerte alle loro esigenze specifiche.

7. Rafforzamento del brand personale

- Lavorando sotto un marchio già affermato, il franchisee beneficia della reputazione e della fiducia che il franchisor ha costruito nel tempo.
- Il cliente percepisce una maggiore professionalità e sicurezza rispetto a un operatore indipendente.

8. Opportunità di networking e aggiornamenti

- Entrare in un network di franchising offre l'opportunità di scambiare esperienze e strategie con altri affiliati.
- Il franchisor garantisce aggiornamenti costanti sulle novità del settore, normative e tendenze di mercato.

Evoluzione del mercato del noleggio a lungo termine in Italia

Il mercato del noleggio a lungo termine (NLT) in Italia ha vissuto una crescita significativa negli ultimi anni, trasformandosi da una soluzione di nicchia riservata principalmente alle aziende a un'opzione popolare anche per privati e professionisti. Ecco le principali fasi e dinamiche che ne hanno caratterizzato l'evoluzione:

1. Origini del settore: una soluzione aziendale (anni '90 - 2000)

- **Clienti principali:** Negli anni '90 e 2000, il NLT era prevalentemente adottato da aziende e grandi corporate per la gestione delle flotte aziendali. Questo modello permetteva di esternalizzare la gestione dei veicoli e beneficiare di vantaggi fiscali.
- **Focus sui vantaggi fiscali e operativi:** La deducibilità fiscale, insieme alla possibilità di prevedere con certezza i costi (grazie ai pacchetti "tutto incluso"), rappresentava il principale fattore di attrattiva.
- **Offerta limitata:** Le proposte erano focalizzate su veicoli aziendali (berline e utilitarie) e orientate esclusivamente al mondo B2B.

2. Apertura ai professionisti e PMI (2010-2020)

- **Espansione del target:** La crisi economica del 2008-2009 ha spinto molte PMI e liberi professionisti a cercare soluzioni più flessibili rispetto all'acquisto di veicoli. Questo ha favorito l'adozione del NLT come alternativa all'acquisto, specialmente per chi desiderava evitare immobilizzazioni di capitale.
- **Digitalizzazione del settore:** La nascita di piattaforme digitali e servizi online ha reso il noleggio più accessibile, semplificando i processi di richiesta e gestione dei contratti.
- **Personalizzazione dei contratti:** Le società di noleggio hanno iniziato a diversificare l'offerta, proponendo soluzioni su misura per piccole imprese e professionisti, con durate più flessibili e opzioni modulari.
- **Offerta diversificata:** L'introduzione di nuovi segmenti, come veicoli commerciali leggeri e auto premium, ha reso il mercato più dinamico.

3. Boom del noleggio per i privati (dal 2020 in poi)

- **Crescita nel segmento B2C:** Il noleggio a lungo termine ha iniziato a essere percepito dai privati come un'alternativa interessante all'acquisto, grazie alla convenienza di pacchetti "tutto incluso" che coprono:
 - Assicurazione.
 - Manutenzione ordinaria e straordinaria.
 - Assistenza stradale.
 - Bollo e gestione burocratica.
- **Nuove esigenze post-pandemia:** La pandemia di COVID-19 ha accelerato il cambiamento delle abitudini di consumo:
 - Maggiore attenzione alla flessibilità e alla sostenibilità finanziaria.
 - Riduzione dell'interesse per l'acquisto di beni duraturi, come l'auto.
- **Incentivi e veicoli elettrici:** Gli incentivi statali per veicoli a basso impatto ambientale e la crescente disponibilità di auto ibride ed elettriche hanno reso il noleggio un'opzione ideale per chi desidera provare queste tecnologie senza un impegno a lungo termine.

4. Tendenze recenti e prospettive future (2022 e oltre)

- **Sostenibilità e auto elettriche:** Il noleggio è diventato una porta d'accesso per i veicoli elettrici e ibridi, soprattutto grazie alla possibilità di superare le barriere economiche legate al costo elevato di acquisto dei modelli ecologici.
- **Durate più flessibili:** Si stanno diffondendo formule di noleggio a medio termine (6-24 mesi) per rispondere alla domanda di maggiore flessibilità.
- **Abbonamenti e servizi pay-per-use:** Il concetto di "mobilità come servizio" sta guadagnando terreno, con modelli che combinano il noleggio a lungo termine con opzioni di condivisione e abbonamenti mensili.
- **Digitalizzazione e app:** L'uso di piattaforme digitali e app mobili semplifica l'esperienza del cliente, permettendo di configurare e sottoscrivere contratti online, monitorare costi e richiedere assistenza.
- **Aumento della concorrenza:** Nuovi operatori, tra cui startup tecnologiche e player internazionali, stanno entrando nel mercato italiano, favorendo una maggiore diversificazione dell'offerta e una riduzione dei prezzi.

Fattori chiave di successo del mercato in Italia

1. Vantaggi fiscali: Rimangono uno degli incentivi principali per aziende e professionisti.
2. Cambiamento culturale: Gli italiani stanno superando il tradizionale attaccamento all'auto di proprietà, orientandosi verso modelli di consumo più flessibili.
3. Crescita delle flotte ibride ed elettriche: Il noleggio facilita l'accesso a tecnologie di mobilità sostenibile, favorendo una transizione ecologica.

Considerazioni finali sul mercato del Noleggio Lungo Termine

Il mercato del noleggio a lungo termine in Italia è passato da un modello B2B orientato alle grandi aziende a un ecosistema diversificato che serve privati, PMI e liberi professionisti. Le prospettive di crescita sono positive, trainate dalla digitalizzazione, dalla sostenibilità e dalla domanda di soluzioni di mobilità più flessibili e personalizzate. Questo settore si configura sempre più come un pilastro della mobilità moderna, in grado di rispondere alle esigenze di un pubblico ampio e variegato.

Evoluzione del mercato delle auto usate in Italia negli ultimi 20 anni

Il mercato delle auto usate in Italia ha registrato un'evoluzione significativa, diventando un settore cruciale per l'economia automobilistica del paese. Questa crescita è stata sostenuta da numerosi fattori socio-economici, tecnologici e culturali. Ecco una panoramica dei principali vantaggi offerti dalle auto usate e dell'evoluzione del mercato negli ultimi due decenni.

Vantaggi del mercato delle auto usate

1. Accessibilità economica
 - Le auto usate offrono un'alternativa economica rispetto all'acquisto di veicoli nuovi, rendendo la mobilità più accessibile a un pubblico più ampio.
 - Deprezzamento ridotto: Le auto nuove perdono rapidamente valore nei primi anni. Acquistando un'auto usata, si evita la svalutazione iniziale più marcata.
2. Ampia disponibilità di scelta
 - Grazie all'elevata domanda e offerta, il mercato offre una vasta gamma di veicoli, da utilitarie a modelli premium, adatti a tutte le esigenze e i budget.
3. Possibilità di accedere a modelli premium
 - Con il mercato delle auto usate, è possibile acquistare veicoli di fascia alta o accessoriati a prezzi più contenuti rispetto al nuovo.
4. Maggiore trasparenza
 - L'introduzione di strumenti digitali e piattaforme specializzate consente ai consumatori di controllare lo storico del veicolo (chilometraggio, manutenzione, incidenti), riducendo i rischi associati agli acquisti.
5. Soluzioni di finanziamento
 - I dealer e le piattaforme digitali offrono opzioni di finanziamento anche per auto usate, rendendo più semplice l'acquisto.
6. Flessibilità e opportunità di rivendita

- Le auto usate, mantenendo un valore più stabile nel tempo, offrono maggiori possibilità di rivendita a costi competitivi.

Evoluzione del mercato delle auto usate in Italia

1. Crescita del mercato e impatto economico (2000-2010)

- Domanda costante: Gli italiani hanno tradizionalmente mostrato una preferenza per il mercato dell'usato a causa dei prezzi elevati delle auto nuove.
- Focus sulla qualità: In questi anni, l'affidabilità e la qualità delle auto usate hanno cominciato a migliorare grazie a una maggiore regolamentazione del settore.
- Apertura di concessionari specializzati: I rivenditori hanno iniziato a offrire veicoli garantiti con controlli pre-consegna, migliorando la fiducia dei consumatori.

2. Espansione e digitalizzazione (2010-2020)

- Piattaforme online: Con l'avvento di piattaforme come Autoscout24, Subito.it e altre, il mercato è diventato più trasparente e accessibile, consentendo agli acquirenti di confrontare i prezzi e ottenere informazioni dettagliate sui veicoli.
- Crescita dei programmi di usato certificato: I produttori hanno iniziato a offrire veicoli usati certificati (Certified Pre-Owned - CPO), con controlli di qualità e garanzie estese, aumentando la fiducia dei consumatori.
- Influenza della crisi economica (2008): La crisi ha rafforzato la domanda di veicoli usati, spingendo molti acquirenti a cercare soluzioni più economiche.

3. Cambiamenti culturali e ambientali (2020 - oggi)

- Maggiore attenzione alla sostenibilità: Con l'aumento della consapevolezza ambientale, molti acquirenti hanno iniziato a preferire veicoli a basso impatto ambientale (ibridi ed elettrici), anche nel mercato dell'usato.
- Incentivi governativi: Gli incentivi per la rottamazione e per l'acquisto di veicoli a basse emissioni hanno avuto un impatto anche sul mercato delle auto usate, favorendo lo smaltimento di veicoli più vecchi e inquinanti.
- Auto elettriche e ibride: L'ingresso di questi veicoli nel mercato dell'usato ha aperto nuove opportunità per gli acquirenti interessati a soluzioni più moderne ma a costi contenuti.

4. Impatto della pandemia di COVID-19

- Domanda crescente: La pandemia ha portato a un aumento della domanda di auto usate, poiché molti consumatori hanno scelto il trasporto privato per evitare i rischi associati ai mezzi pubblici.
- Problemi di approvvigionamento del nuovo: La crisi dei semiconduttori e i ritardi nella produzione di auto nuove hanno spinto molti consumatori verso il mercato dell'usato.

5. Innovazione e nuove tendenze (2022 e oltre)

- Commercio online e servizi di intermediazione: Piattaforme come Brumbrum e Carvago offrono un'esperienza completamente digitale, dalla scelta del veicolo alla consegna.
- Valutazioni in tempo reale: L'utilizzo di algoritmi avanzati consente ai consumatori di ottenere una valutazione accurata e immediata del valore della propria auto.
- Servizi post-vendita inclusi: Sempre più rivenditori offrono pacchetti completi, includendo garanzie e assistenza stradale anche per i veicoli usati.
- Focus sulla mobilità sostenibile: Le normative europee e la spinta verso la decarbonizzazione favoriranno ulteriormente l'adozione di auto elettriche e ibride usate.

Fattori chiave di successo del mercato delle auto usate in Italia

1. Tradizione: Gli italiani storicamente apprezzano il valore e la convenienza delle auto usate.
2. Innovazione tecnologica: Le piattaforme online e gli strumenti digitali hanno reso il mercato più trasparente e competitivo.
3. Domanda resiliente: Nonostante le crisi economiche, il mercato delle auto usate ha sempre mostrato una capacità di ripresa rapida.
4. Espansione dell'offerta: L'introduzione di veicoli elettrici e ibridi sta rivoluzionando il segmento dell'usato, aprendo nuove opportunità di mercato.

Considerazioni finali sul mercato dell'usato in Italia

Negli ultimi 20 anni, il mercato delle auto usate in Italia è passato da un settore tradizionale e poco regolamentato a un ecosistema moderno, trasparente e digitalizzato. Grazie a una forte domanda e all'evoluzione tecnologica, questo mercato continua a rappresentare una scelta fondamentale per milioni di consumatori, adattandosi alle nuove tendenze e sfide della mobilità.

Conclusione

Il programma di ***MOTOR STRIKE***, in definitiva, propone una soluzione di franchising diretta alla intermediazione nel noleggio a lungo termine ed alla vendita di auto usate; questa impostazione garantisce una **combinazione di stabilità e innovazione**, ideale per chi vuole avviare un'attività con il supporto di un sistema collaudato in mercati in costante evoluzione.

È un progetto ideato e realizzato da imprenditori impegnati nel settore dell'automotive da oltre 30 anni; fondandosi sulla esperienza maturata si è deciso, dunque, di costruire questo modello di affiliazione appunto sulle due direttrici di business che hanno mostrato e mostrano maggiore consistenza ed affidabilità.

Grazie al sostegno del franchisor, l'affiliato può concentrarsi sulla crescita della propria clientela e sull'espansione del business evitando al contempo di mettere a rischio, nella conduzione dell'attività, le proprie personali risorse finanziarie.

MOTOR STRIKE

una formula collaudata e vincente che ti consentirà di ottenere rapidamente

risultati entusiasmanti



per maggiori informazioni

dott. Attilio Di Mauro

direzione@motorstrike.it

329.9037643