



CLICKAR: UN SERVIZIO "CHIAVI IN MANO" PER GLI OPERATORI PROFESSIONALI DEL SETTORE AUTOMOTIVE

Prosegue questo mese l'approfondimento dei siti di vendita di veicoli on-line.

L'e-commerce sta vivendo in Italia il suo momento d'oro: quasi tre miliardi di euro di fatturato nel 2006 con una crescita su base annuale del 42%. Nel 2007 sono stati eseguiti nel nostro paese circa 23 milioni di ordini on line*. La scelta del Web per la compravendita di vetture rappresenta ormai per molti un'opzione matura, abituale e spesso indispensabile che fa risparmiare tempo ed energie. Nel panorama dei portali web specializzati nel settore automotive, sta riscuotendo un successo sempre maggiore Clickar, acquisito nel 2007 da Leasys per operare sul mercato dell'usato col massimo dell'efficienza e della professionalità. Clickar si rivolge a tutti i soggetti interessati al mercato automobilistico con servizi e prodotti differenziati e diversificati, configurati sulle loro specifiche esigenze. Aggregando i migliori operatori di tutte le marche automobilistiche, Clickar affianca e supporta i Concessionari e le Case produttrici di autovetture nel trasferire sul web le loro attività di marketing e vendita dell'auto, attraverso un'infrastruttura tecnologica estremamente avanzata. Con Clickar.it, infatti, gli operatori possono proporre in vendita ogni giorno la loro offerta a migliaia di potenziali clienti, privati e professionali, in modo semplice, veloce e personalizzato, sfruttando tutti i vantaggi derivanti dall'interattività di Internet. Leasys fornisce inoltre agli utilizzatori delle aziende clienti un servizio di intermediazione B2B,

Clickar Business, un vero e proprio mercato online riservato agli operatori auto e dedicato al remarketing delle flotte di rientro e delle vetture in fine leasing e renting, alla compravendita di auto nuove, usate, km 0 e sinistrate e a tutti i servizi automotive per i professionisti. Per un approfondimento sullo scenario attuale e sugli sviluppi futuri di Clickar abbiamo incontrato a Roma Roberto Sticca, Responsabile del Remarketing Leasys.

Come si caratterizza l'offerta di servizi del portale Clickar?

I modelli di vendita sono sostanzialmente due: Clickar.it, dedicato ai clienti privati, è caratterizzato dall'offerta di servizi B2C attraverso una piattaforma di vendita molto avanzata. Clickar.biz è invece dedicato al target degli operatori professionali e conta circa 5.000 iscritti tra Concessionari e rivenditori di varie dimensioni. Due sono le tipologie principali di vetture in vendita: l'usato da noleggio e le auto sinistrate. Caratteristica peculiare del portale è la possibilità di acquistare vetture all'asta con due diverse modalità: "l'asta dell'ultim'ora" è il primo canale di vendita per le auto rientrate dal noleggio e costituisce la vetrina delle novità; "l'asta con prezzi imbattibili", dove sono immesse le auto che non sono state vendute attraverso altri canali di vendita, si caratterizza invece per la politica di prezzo particolarmente competitiva. Attraverso il meccanismo dell'asta è possibile aggiudicarsi ed acquistare senza intermediazioni le vetture in tempi molto rapidi ma il portale offre anche la possi-



Roberto Sticca Responsabile B. U. Remarketing Clickar (divisione usato Savarent e Leasys)

bilità di prenotare un acquisto accendendo alla sezione "vetrina" dove sono presenti tutte le auto disponibili con i dettagli sul rivenditore da contattare. Dopo l'acquisto sul portale Clickar.biz, gli operatori professionali possono abbonarsi, mediante il pagamento di un canone annuo, al portale Clickar.it e inserzionare le vetture immettendole sul mercato dei clienti privati.

Quali sono i vantaggi di Clickar Business e i suoi sviluppi futuri?

Attraverso Clickar.biz l'operatore professionale può accedere in maniera semplice e veloce ad una vastissima offerta di vetture usate e garantite dai marchi Leasys e Savarent e con il meccanismo dell'asta è possibile ridurre sensibilmente i tempi della compravendita. Ma il vantaggio più rilevante è sicuramente la possibilità di saltare i vari passaggi di interme-

diazione. Fra i possibili futuri sviluppi del servizio offerto da Clickar.biz, c'è il progetto di rendere l'offerta ancora più "chiavi in mano" con l'introduzione di un servizio di logistica dedicata. Gli operatori che acquistano all'asta avranno la possibilità di accedere al servizio di trasporto e consegna delle auto presso la destinazione richiesta. Questo può costituire un grande vantaggio soprattutto per i piccoli rivenditori che in questo modo risolverebbero velocemente tutte le problematiche legate al ritiro delle auto acquistate in località magari molto distanti dalla destinazione finale. A questo proposito Leasys sta selezionando un partner logistico con il quale gestire l'implementazione di questo servizio. Fra i possibili

partner in lizza per questo progetto c'è la Car&Motion di Roma.

Quali sono le prospettive di crescita per il 2008?

Gli obiettivi principali di Clickar per il 2008 riguardano l'aumento degli operatori iscritti al portale Business (da 5.000 a 10.000) con un obiettivo di

vendita di 8.000 vetture nell'anno. Uno degli strumenti per il conseguimento di questa crescita sarà sicuramente l'arricchimento dell'offerta con il servizio di logistica. Dal punto di vista della vendita a privati l'obiettivo riguarda l'incremento degli utenti registrati (70.000 nel 2007) e degli accessi unici al mese che attualmente ammontano a 180.000. Il principale obiettivo della BU Clickar Remarketing invece è di vendere circa 30.000 auto nel 2008, spingendo il canale asta, e sfruttando sempre al meglio quello dei Privati, e che le altre prerogative ovviamente sono conseguenti. *Questi dati emergono da uno studio realizzato da Casaleggio Associati per conto di Expedia ed effettuato su 2251 aziende italiane che vendono su Internet.



35.000 auto a portata di click

Clickar.biz, il sito riservato ai professionisti per la compravendita di auto usate e sinistrate, è lo strumento più semplice e veloce per ottimizzare il tuo parco di auto usate. Basta registrarsi per accedere direttamente all'usato di importanti società di noleggio e case automobilistiche tra cui Savarent, Leasys, Fiat Group Automobiles, Hertz, BMW ed altri ancora.

- offerta di oltre 35.000 auto aggiornata in tempo reale con informazioni di prodotto dettagliate (fotografie, perizie dello stato d'uso, ecc.)
- semplicità di utilizzo e tempi veloci di acquisto attraverso due modalità: prenotazione del lotto di vetture di proprio interesse oppure asta on line.

**Oltre 5.000 operatori
utilizzano già Clickar.biz**

Accedere è semplicissimo: basta collegarsi a www.clickar.biz ed effettuare la registrazione per ricevere la username e la password utili per visionare tutte le offerte.

Due modalità di acquisto:

■ Prenotazione

Consultata l'offerta, si compone il lotto di acquisto delle vetture di proprio interesse, ottenere un preventivo con sconti personalizzati ed inviare una richiesta di prenotazione non impegnativa direttamente alle società offerenti che provvederanno a gestire e concludere la trattativa telefonicamente.

■ Asta on line

Consultata l'offerta, entro il periodo di durata dell'asta, è possibile effettuare rilanci sul prezzo base delle auto di proprio interesse. I rilanci sono visibili da tutti i partecipanti all'asta. Al termine dell'asta una e-mail conferma a chi ha effettuato il rilancio più alto l'aggiudicazione della vettura. A questo punto si procede a finalizzare l'acquisto.

L'usato
che ti serve
è su
Clickar.biz

Servizio
totalmente
gratuito,
riservato ai
professionisti.

clickar

L'AUTO CHE VERRA'

LUGLIO

Audi A3
Opel Insignia
Mercedes GLK
Mitsubishi Lancer
Mercedes Classe A
Mercedes Classe B

AGOSTO

Mini C-Works
VW Passat Coupè
VW Scirocco

SETTEMBRE

Audi A5 Cabrio
VW Golf VI
Alfa Romeo Junior
Ford Fiesta
Infiniti FX
Mitsubishi Sportback
Fiat 500 Giardiniera
Porche 911 Turbo Facelift
BMW Serie 3
Ferrari Dino
Nissan GT-R
Alfa Romeo Mito



OTTOBRE

Mazda RX-8
Honda Jazz
Renault Megane
Toyota iQ
Kia Soul 4X4
Nissan Qashqai 7 Posti
Opel Insignia SW
Seat Ibiza 3P
Volvo XC-60
Renault Laguna Coupè
Audi Q5
DR5 7 Posti

Volkswagen nuova Golf VI



Volkswagen nuova Golf VI è ormai prossima al debutto, la vedremo al Salone dell'auto di Parigi 2008. Intanto l'attenzione dei media è concentrata sui prototipi impegnati nei test e su anticipazioni digitali sempre più vicine al prodotto finale. Le ultime voci vogliono un design ispirato alla Golf IV, penultima generazione della media di Wolfsburg caratterizzata da forte personalità e grande carisma. Le linee dell'ultimo rendering che vi proponiamo vanno proprio in questa direzione, proponendo un gradevole mix di "neoclassico" e moderno. Dal web arriva anche una proposta per la nuova Golf cabrio, sorella minore e decisamente più giovanile della recente coupè cabriolet Eos. Oggi vi proponiamo un'elaborazione grafica di Motor Authority fedele agli ultimi rumors, che vogliono la nuova Golf sportiva e stilisticamente aggressiva. La prima delle due immagini rappresenta la futura Golf sesta edizione in allestimento GTI, con livrea bicolore e paraurti anteriore ispirato al brutale prototipo Golf GTI-W12 Concept. L'attivo blog australiano propone anche una versione a cinque porte, decisamente più "borghese e meno pistaiola. Dopo una partenza difficile, le vendite dell'attuale modello vanno piuttosto bene, grazie all'esemplare affidabilità raggiunta dagli ultimi esemplari e al forte appeal della casa di Wolfsburg. Ciò non toglie che il ciclo vitale della Golf V sia ormai agli sgoccioli, come testimonia il nuovo modello ai nastri di partenza tra meno di un anno. Veniamo ora agli scatti: la nuova Golf si annuncia più dinamica e sportiveggiante della versione attualmente in vendita, grazie a una linea di cintura più alta e alla decisa nervatura visibile subito sopra le maniglie delle porte. L'aspetto dovrebbe essere molto vicino alla recente coupè Volkswagen Scirocco, un'autentica ventata d'aria fresca nel design della casa di Wolfsburg. Il look dovrebbe ispirarsi in chiave moderna alla quarta generazione della Golf, tra le più amate dal pubblico. Difficile intuire lo stile del frontale sotto le pesanti camuffature: sembra comunque più filante e affusolato rispetto al modello attuale, dato buono per confermare l'indole dinamica della Golf 6^a generazione. Per quanto concerne i propulsori saranno tutti a iniezione diretta di benzina FSI, comprese le versioni d'ingresso. Immane le varie declinazioni sportive turbocompresse, già oggi apprezzate per elasticità, consumi accettabili e prestazioni degne di nota. Per la prossima Golf GTI possiamo aspettarci un'ulteriore evoluzione del 2.0 TFSI che equipaggia il modello attuale, magari prossimo ai 265 cavalli dell'Audi S3. I nuovi motori turbodiesel common rail sviluppati da Volkswagen consentiranno decisi passi avanti sul fronte delle emissioni e dei consumi. Vedremo inoltre ulteriori varianti bi-fuel e nel giro di massimo un paio d'anno la prima Golf ibrida.





Cos'è il fading?

Fenomeno che si verifica quando, in seguito a surriscaldamento, i freni perdono la loro efficienza. Era assai temuto ai tempi dei freni a tamburo, in particolare quando si percorrevano lunghe discese. Nelle automobili moderne, che utilizzano invariabilmente freni a disco (almeno sulle ruote anteriori: quelle più sollecitate in fase di frenata), il fenomeno è da ritenersi per lo più sconosciuto nel normale impiego stradale.

Mi hanno appena cambiato le pastiglie dei freni della mia auto. Ora però l'auto non frena bene, nel senso che dal momento che schiaccio il pedale si arresta dopo alcuni secondi (alcuni metri) non come prima...diciamo che in caso di pericolo non mi sentirei in sicurezza...mi hanno detto che questo è normale nei primi giorni del cambio dei dischi, è vero?oppure la porto di nuovo dal meccanico?

La frenata è una combinazione di vari elementi: oltre alle pastiglie

che ora sono nuove, sono importanti i dischi, l'olio, la pompa, le pinze, il servofreno e tutta la componentistica elettronica negli impianti ABS. Appena cambiate le pastiglie c'è bisogno di un periodo di rodaggio lungo in base al percorso ed alle frenate. Di solito bastano poche centinaia di chilometri e poi si è a posto. Se la frenata resta insufficiente la causa più probabile è che le pastiglie non siano dello stesso tipo di quelle originali, quindi troppo dure, oppure che i dischi

siano rigati con incisioni che prima erano assecondate dall'usura delle pastiglie, ma ora con le pastiglie nuove le parti in attrito possono essersi ridotte. Quindi controllare i

dischi. Se sono rigati andranno cambiati e se non sono rigati possono essere sporchi d'olio quindi andranno puliti con solvente. L'olio può avere delle responsabilità ma non compaiono all'improvviso. Così la pompa che si guasta in maniera progressiva, se non viene danneggiata introducendo un olio non conforme. Anche la pinza potrebbe essere stata danneggiata dal meccanico in fase di apertura, ma è poco probabile. Faccia una prova: provi a "pompare" sul pedale del freno. Se il pedale diventa duro vuol dire che c'è dell'aria nell'impianto e c'è bisogno di rifare gli spurghi. Se resta uguale il problema è delle parti in attrito, quindi pastiglie troppo dure o dischi sporchi o rigati o eccessivamente consumati. Comunque il meccanico è lì apposta e se il lavoro è stato fatto male deve essere garantito. In ogni caso non si accontenti di una frenata "scarsa". In caso di emergenza potrebbe pentirsi.

stanco del solito usato? vieni a **Buy & Drive show**

La 1ª grande mostra mercato del veicolo d'occasione garantito

Vieni, provi, compri è l'innovativa formula di Buy&Drive Show che ti offre anche tutti i servizi legati alla vendita.

www.buyanddriveshow.com

fieramilano 12-15 giugno 2008

Un mondo di affari sta per mettersi in moto: ingrana la marcia e fai rotta su Buy&Drive Show.

Partners: AUTOMOBILE CLUB MILANO, DEKRA, sara A.C.M. Servizi Assicurativi s.p.a., GENTAX, Secondamano.it, FIERA MILANO TECH, FIERA MILANO

Invia le tue domande a autostima@gruppostima.it e specifica se vuoi che il tuo nome sia pubblicato

CAMPAGNA ABBONAMENTI DIARIO DI BORDO (10 numeri)+ l'inserto AUTOeSTIMA (10 numeri) + una Carta Servizi CARTA 10, viene distribuito in abbonamento al prezzo di Euro. 35+10+29=74 Euro sconto 53% = Euro 39 Inoltare la richiesta a: autostima@gruppostima.it o fax al 06/23326301 con copia bonifico di Euro 39 sul conto corrente bancario IBAN: IT26 E056 9603 2100 0000 5020X64