

DATA ANALYTICS

CUSTOMER STORY

# Autoclub Group

Alla guida di uno “stato di intelligenza continua”



## CUSTOMER STORY

“Da oltre trent’anni sul mercato, grazie a un focus costante sulla soddisfazione dei clienti, Autoclub Group era alla ricerca di uno strumento efficace per consentire alle figure chiave in azienda di consultare - con semplicità e immediatezza - i dati di propria competenza e d’insieme. Abbiamo scelto Qlik Sense® per la tempestività fornita nella consultazione dei dati e nella lettura trasversale delle informazioni generate”

Vito Napoletano, CEO Executive Assistant – Chief Digital & Technology Officer di Autoclub Group

### Autoclub Group

“Alla guida di un mondo che cambia” è il payoff di Autoclub Group, realtà imprenditoriale pugliese, che ha saputo far leva sull’expertise maturata nel mondo Automotive per affinare le proprie capacità di consulenza in questo settore.

Presente sul territorio regionale con tre showroom a Bari, Foggia e a Massafra, in provincia di Taranto, Autoclub Group propone una vasta gamma di autoveicoli per ogni tipo di esigenza, privata e professionale, con auto nuove o usate garantite, nelle formule dell’acquisto (anche finanziato) e del noleggio a breve e lungo termine.

Tra i punti di forza di Autoclub Group, che può contare sull’offerta di numerosi marchi automobilistici prestigiosi, a partire dall’ampia offerta del Gruppo Stellantis, figura anche un network di oltre 50 officine autorizzate - Autoclub Service - distribuite su tutto il territorio regionale, a ulteriore garanzia di un servizio erogato a 360 gradi ai propri clienti.

### In carreggiata con le metriche che contano per il business

In un mercato Automotive che, mai come negli ultimi anni, vive costantemente immerso nella tecnologia, il ricorso a strumenti leader di Data Analytics anche da parte delle autoconcessionarie si trasforma, dunque, nella capacità di mettere a frutto informazioni aggiornate in tempo reale per contribuire al processo decisionale. Diventa, così, possibile innescare azioni repentine nel corso di tutti i processi operativi che caratterizzano le diverse attività.

#### Panoramica della soluzione

##### Cliente

Autoclub Group

##### Settore

Automotive

##### Geo

Bari - Italia

##### Funzioni

Acquisti, Vendita, Pre-Vendita, Magazzino

##### Business Value Driver

Reimagined Processes

##### Sfide

- ottenere informazioni aggiornate in tempo reale per contribuire al processo decisionale
- avere a disposizione un dato più veloce
- calcolare in tempo reale la capacità di vendita del Gruppo
- perseguire un corretto dimensionamento dello stock

##### Soluzione

Licenze Professional & Analyzer di Qlik Sense® per consultare in modo selettivo dati di vendita e marginalità di “nuovo” e “usato”.

##### Risultati

- Soddisfazione del top management
- Possibilità di leggere in maniera immediata il dato
- Offrire una risposta commerciale più veloce

La velocità si è rivelata un'esigenza anche per Autoclub Group, il cui obiettivo è diventato quello di mettere a disposizione del management uno strumento che consentisse, in maniera tempestiva, di analizzare i trend di vendita per velocizzare i processi decisionali.

«Guidati dalla necessità espressa dai vertici aziendali di avere a disposizione un dato più veloce - sottolinea Vito Napoletano, CEO Executive Assistant – Chief Digital & Technology Officer di Autoclub Group, impegnato a supporto del commerciale e della business unit after sales di Autoclub Group - abbiamo indirizzato fin da subito l'attenzione sulle soluzioni Qlik rivolgendoci direttamente a Ethica System, realtà specializzata in ambito Business Intelligence, nota sul mercato anche per la comprovata esperienza nel nostro settore».

Nel giro di pochi mesi, tra la fine del 2019 e la prima metà del 2020, il risultato si è tradotto nella costruzione ex novo di dashboard riferite alla vendita del prodotto nuovo e di quello usato, e all'analisi delle rimanenze a stock. Fin da subito, quest'ultima ha permesso al top level di Autoclub di calcolare in tempo reale la capacità di vendita del Gruppo e di analizzare il trend del business al fine di operare eventuali smaltimenti o rifornirsi tempestivamente per perseguire costantemente un corretto dimensionamento.

Ma non solo.

Con l'implementazione di Qlik Sense®, Autoclub Group può ora analizzare l'andamento delle vendite globali riferite sia al nuovo sia all'usato e tenere sotto controllo i volumi di affari finanziati con i relativi tassi di interesse. Non manca, inoltre, una visione completa sulla disponibilità a stock di un particolare modello e sul trend delle vendite generato in un arco temporale predefinito, nonché sulla redditività derivante dal margine finale tra il prezzo di vendita e gli incassi provenienti dai finanziamenti e/o dalla vendita degli accessori.

Grazie alle licenze Qlik Sense® Professional & Analyzer di cui si è dotata, Autoclub Group consente alle sue figure "chiave" di consultare i dati relativi alle vendite e alla marginalità per la propria area di competenza, e di farlo in base a livelli di visibilità prestabiliti.

### **L'analisi approfondita che indirizza verso nuove opportunità**

Per Dario Pincione, Ethica System consultant esperto Qlik negli ambiti Automotive e Produzione: «Autoclub Group si è rivelato un interlocutore particolarmente attento a richiederci un punto di vista inedito rispetto allo standard.

La loro predisposizione a leggere i dati utilizzando una chiave di lettura più approfondita, ha permesso anche a Ethica System di progredire dal punto di vista funzionale e tecnico nella proposta di una piattaforma di Analytics e Business Intelligence evoluta come Qlik Sense®».

Tra gli aspetti più interessanti tra quelli gestiti con Qlik Sense® da Ethica System per Autoclub Group, infatti, spicca l'analisi dello stock sul nuovo e sull'usato, che ha permesso al cliente di individuare l'andamento della giacenza sul piazzale dei veicoli in base alla data di arrivo o di acquisto lungo un arco temporale definito.

Sempre per Autoclub, Ethica System ha, poi, implementato una serie di analisi in base a "marchio", "modello" di autovettura, e "tipologia" di veicolo utili a monitorare l'andamento delle vendite e ad analizzare la risposta del mercato rispetto a determinate offerte.

«Non da ultimo - conclude Vito Napoletano - con l'implementazione di Qlik Sense® siamo ora in grado di gestire al meglio anche le auto immatricolate, che rappresentano una vera e propria eccezione al processo di vendita tradizionale. Mentre le autovetture nuove si acquistano e si immatricolano solo in un secondo momento - spiega il referente di Autoclub - quella cosiddetta immatricolata viene acquistata prima di essere venduta dal cliente prevedendo, in questo modo, l'inserimento di due contratti: il primo tra la casa madre e la concessionaria, il secondo tra noi e il cliente. Questo presuppone che, anche a livello di analisi, i dati pertinenti siano esclusivamente quelli riferiti alla seconda parte del contratto, in quanto la prima rappresenta solo un costo per la concessionaria. Ebbene, riuscire a scorporare e a elaborare i dati provenienti da questi due momenti della vendita ci ha permesso di essere più precisi e di analizzare meglio i dati sia dal punto di vista dello stock, sia degli acquisti e delle vendite».

### **Una marcia in più, con un Qlik Elite Solution Provider**

Da tempo avvezza ad approcciare il mercato delle concessionarie automobilistiche con cruscotti semidimostrativi, Ethica System propone un sistema di analisi del dato letteralmente plasmato sulle specifiche richieste provenienti dai clienti anche di questo settore. Un vero e proprio "lavoro di sartoria", che l'azienda di Capurso (BA) applica con scrupolo, dialogando con i differenti ERP gestionali in uso, al fine di stabilire una base di partenza da cui attivare nuove visualizzazioni e analisi ritenute strategiche per i clienti.

## Le chiavi del successo



**80-90%**

riduzione del tempo necessario  
per l'acquisizione del dato



**8**

user di primo livello che utilizzano  
le funzionalità di Qlik Sense®

“L'Automotive è uno dei più complessi mercati dell'attuale scenario di business e risulta anche soggetto a logiche difficili da gestire, logiche che diventano estremamente strategiche una volta comprese e correttamente interpretate. Cercare di indirizzare al meglio la lettura delle informazioni a nostra disposizione è stato il grosso impegno di Ethica System con la quale, fin dalla fase di pre-demo, abbiamo instaurato un vero e proprio “feeling interpretativo” sulla base delle nostre necessità. E ora, con Qlik Sense®, viviamo la tranquillità che solo l'analisi di un dato realmente corretto può dare al nostro business.”

Vito Napoletano, CEO Executive Assistant – Chief Digital & Technology Officer di Autoclub Group



### About Qlik

Qlik's vision is a data-literate world, where everyone can use data and analytics to improve decision-making and solve their most challenging problems. Qlik provides an end-to-end, real-time data integration and analytics cloud platform to close the gaps between data, insights and action. By transforming data into active intelligence, businesses can drive better decisions, improve revenue and profitability, and optimize customer relationships. Qlik does business in more than 100 countries and serves over 50,000 customers around the world.

[qlik.com](https://qlik.com)