



La tua fonte mensile di dati e competenze sul mercato dei veicoli usati

EDIZIONE N.18

Perché il remarketing subisce un rallentamento durante i picchi di defleet?



Chloé DIEBOLD

Project Manager - Digital Customer Success

Ogni professionista del remarketing conosce bene questo scenario: migliaia di veicoli che tornano dai contratti di leasing o fleet contemporaneamente, tutti da periziare, valutare, ricondizionare e rivendere.

Questa è la realtà dei picchi di defleet. Quello che sembra un processo di routine nei mesi più tranquilli si trasforma improvvisamente in un collo di bottiglia che mette sotto pressione i team, rallenta il remarketing e aumenta i costi.

Il ruolo fondamentale della perizia e della valutazione

Alla scadenza di un contratto, nessuna auto può essere rimessa sul mercato senza passare attraverso due fasi essenziali:

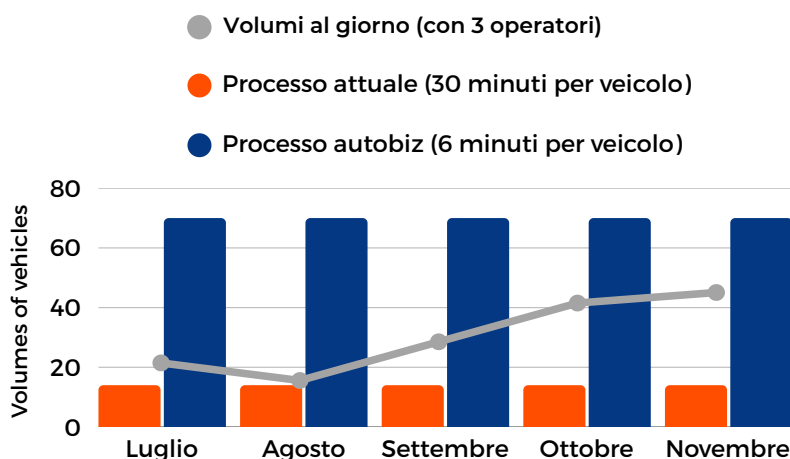
1. **Una perizia fisica** per identificare danni, usura e necessità di ricondizionamento.
2. **Una valutazione** per determinare il giusto prezzo di rivendita.

Questi passaggi costituiscono la base della fiducia tra tutte le parti coinvolte: locatore, fleet manager, concessionario e acquirente finale. Tuttavia, hanno un costo: in media, una perizia richiede circa **30 minuti per ogni auto**. Se a ciò si aggiungono i molteplici cicli di convalida tra periziatori, esperti di pricing e responsabili, quello che dovrebbe essere un flusso di lavoro fluido si trasforma rapidamente in un processo lento e complesso.

Quando i picchi stagionali spingono il sistema al limite

In condizioni normali, 30 minuti sarebbero gestibili. I periziatori e gli esperti di pricing possono lavorare con regolarità; seguono i lavori di ricondizionamento e le auto tornano sul mercato senza ritardi significativi.

Gestione dei volumi giornalieri con 3 operatori e due processi



Volumi gestiti a ottobre

Processo attuale

30 minuti
3 operatori  x 14

vs nuovo processo

6 minuti
3 operatori  x 70

Ma durante i picchi stagionali, in genere alla fine di un trimestre o di un anno fiscale, i volumi aumentano notevolmente. Improvvisamente, invece di gestire un flusso regolare, i team di remarketing si trovano ad affrontare centinaia di auto al giorno. In circostanze normali, per quanto riguarda il processo standard, tre operatori sono sufficienti per gestire i volumi giornalieri, ma l'aumento dei volumi genera problemi operativi.

L'impatto è immediato:

- **Si formano code:** i veicoli attendono giorni prima della perizia.
- **Si moltiplicano i colli di bottiglia:** ogni fase di convalida ritarda quella successiva.
- **Il remarketing rallenta:** le auto rimangono ferme, deprezzandosi.

In un settore in cui il tempo equivale letteralmente al denaro, questi ritardi incidono significativamente sui margini.

Con il nuovo processo, tuttavia, vediamo che anche nei periodi di picco gli obiettivi vengono più che raggiunti. Possiamo anche andare oltre: questa performance riduce significativamente i livelli di stock dei veicoli, consentendo una ricommercializzazione delle auto molto più rapida.

Il costo nascosto: ricondizionamento sotto pressione

I ritardi nel remarketing non influiscono solo sui tempi, riducono anche il valore dei veicoli. Ogni giorno che un'auto rimane in magazzino comporta un deprezzamento accelerato e costi di stoccaggio più elevati. Quando grandi volumi di veicoli arrivano sul mercato contemporaneamente, i team di remarketing devono affrontare colli di bottiglia e le auto rimangono più a lungo in attesa di essere rivendute.

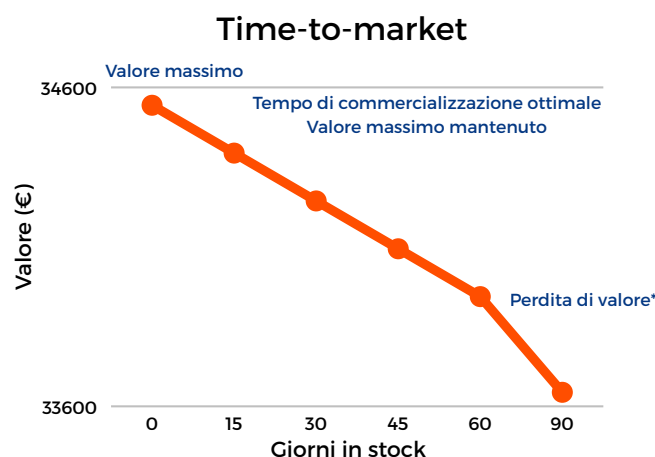
Per gli operatori delle flotte e i locatori, ciò si traduce in una riduzione dei margini, poiché i veicoli perdono valore prima ancora di raggiungere gli acquirenti. Per i team di remarketing, ciò significa gestire arretrati di asset in deprezzamento invece di gestire flussi di lavoro efficienti e prevedibili. Ridurre il time-to-market è quindi essenziale per proteggere i valori di rivendita e la redditività complessiva.

Una sfida strutturale, non solo stagionale

I picchi di defleet possono verificarsi solo poche volte all'anno, ma il loro impatto è duraturo. Creano frustrazione per tutti gli stakeholder: i proprietari delle flotte devono affrontare cashflow in ritardo; le officine subiscono fluttuazioni nel carico di lavoro, che va dal sottoutilizzo al sovraccarico; i periti e i responsabili di pricing devono affrontare una pressione crescente, che aumenta il rischio di errori.

Per anni, il settore si è adattato, ricorrendo a rinforzi temporanei, gestione manuale delle priorità o lavoro straordinario, ma si tratta di soluzioni a breve termine che non risolvono il problema strutturale: perizie e valutazioni sono ancora troppo lente e dipendono eccessivamente dal lavoro manuale.

Nella prossima edizione esploreremo come l'AI stia già trasformando le perizie e le valutazioni delle auto e analizzeremo come stia aiutando i team di remarketing a risparmiare tempo, ridurre i colli di bottiglia e recuperare efficienza anche durante i periodi di picco.



*La perdita di valore è calcolata esclusivamente sulla base del deprezzamento causato dalla permanenza del veicolo in stock..

Media B2C, veicoli di età inferiore a 5 anni (60 mesi), Professionisti DE, ES, FR, IT



Per saperne di più

Chloé DIEBOLD

Project Manager -
Digital Customer Success

