

Toyota è la prima Casa automobilistica per soddisfazione dei dealer. E' quanto emerge dall'analisi DealerSTAT24, presentata il 15 maggio a Verona nell'ambito di Automotive Dealer Day - House of Mobility, il principale evento B2B per il settore della mobilità in Europa.

Secondo i risultati della survey, Toyota ha registrato un punteggio medio di 4,24 - in una valutazione da 1 a 5 - conquistando la prima posizione nella classifica relativa alla soddisfazione della rete di vendita sul territorio nazionale.

Toyota si è inoltre confermata al vertice anche nella classifica di soddisfazione relativa alla competenza e la comprensione del business da parte del Management Vendita - con una valutazione di 4,7 rispetto alla media Italia di 3,42 -, Sostenibilità Ambientale, Sociale e Governance e per le soluzioni di Mobilità.

In tema mobilità per il secondo anno consecutivo Toyota, grazie a KINTO - brand globale di mobilità del gruppo -, si è contraddistinta nella proposta di soluzioni di mobilità per rispondere all'evoluzione del settore, ottenendo il punteggio più alto con una valutazione pari a 4,50 (in una scala da 1 a 5), rispetto alla Media Italia di 2,56. Nella propria categoria anche Lexus, premium brand del Gruppo Toyota, ha ottenuto una valutazione molto positiva, posizionandosi al primo posto con una valutazione di 4,15.

Tra i temi in oggetto anche le iniziative di Sostenibilità Ambientale, Sociale e Governance in cui Toyota e Lexus primeggiano. Toyota è al 1° posto assoluto ottenendo il punteggio più alto con una valutazione pari a 4,58 (in una scala da 1 a 5), rispetto alla media Italia di 3,13. Lexus, nella sua categoria, conquista il podio con un punteggio di 4,1. Entrambi i brand si sono distinti per il sostegno e lo stimolo fornito alla propria rete per iniziative e percorsi di sostenibilità in linea con la filosofia del "Best Retailer in Town" che ispira tutte le concessionarie Toyota e Lexus ad avere un impatto positivo e duraturo con le comunità in cui operano.

Nelle classifiche dei marchi generalisti, Toyota primeggia anche per il Management Post Vendita, con una valutazione di 4,14 rispetto alla media Italia di 3,29, e nell'Usato con una valutazione di 3,78. Toyota ottiene ottimi risultati anche per la Customer Experience e i Servizi Finanziari.

"Siamo orgogliosi di ricevere questo riconoscimento che celebra il consolidato rapporto di fiducia e di soddisfazione con i Concessionari Toyota e Lexus, e che abbiamo recentemente rinnovato con la firma del nuovo Contratto. Per Toyota, i concessionari sono al centro della strategia di consolidamento e di sviluppo: sono veri e propri partner con cui condividiamo

strategie e obiettivi chiari, e con cui dialoghiamo costantemente per adattarci in modo flessibile a uno scenario in continua evoluzione. Abbiamo l'ambizione di diventare un punto di riferimento sul territorio, garantendo ai clienti un'esperienza memorabile e la nostra Rete gioca un ruolo fondamentale per garantire a ciascun cliente la migliore soluzione integrata di prodotti e servizi di mobilità”

Alberto Santilli, Amministratore Delegato di Toyota Motor Italia.

Toyota lavora da sempre, insieme ai propri stakeholder, per realizzare la sua più grande ambizione: la costruzione di una società che si sviluppa in armonia con l'ambiente che ci circonda, attraverso una mobilità sostenibile, sicura ed inclusiva. Un impegno che il Gruppo ha formalizzato nella propria visione Let's Go Beyond, il cui obiettivo è sviluppare tecnologie e servizi che garantiscano la libertà di movimento per tutti, andando oltre il traguardo delle emissioni zero.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



CAR SERVICE by
PNEUSNEWS

© riproduzione riservata pubblicato il 16 / 05 / 2024