

Il rivenditore online di ricambi Autodoc continua ad espandersi anche nel business B2B. Oltre ad offrire pezzi di ricambio e accessori per veicoli ai consumatori finali attraverso numerosi negozi online nel mercato europeo, l'azienda con sede a Berlino sta anche lanciando Autodoc Pro in un numero sempre maggiore di paesi, rivolgendosi a officine, grossisti e concessionari.

Dopo la recente introduzione in Germania e Paesi Bassi, l'espansione proseguirà in Belgio e Lussemburgo all'inizio del 2025. *"Autodoc Pro rappresenta un'importante pietra miliare nella visione di Autodoc di diventare l'ecosistema tecnologico leader che collega l'aftermarket automobilistico europeo"*, afferma **Dmitry Zadorozhny**, CEO di Autodoc. L'offerta per i clienti business comprende una piattaforma di shopping completamente digitale, un sistema di fidelizzazione e un supporto personalizzato - online e in loco.

"I meccanici sono alla ricerca di modi per ridurre i costi di riparazione e aumentare la redditività. Con gli strumenti digitali di Autodoc Pro si può raggiungere esattamente questo obiettivo, risparmiando tempo e denaro e semplificando il lavoro", spiega **Franck Millet**, Direttore di Autodoc Pro Europe.

Autodoc Pro offre alle officine e ai grossisti un'ampia offerta online che comprende due milioni di prodotti per oltre 60.000 modelli di veicoli o "tutte le esigenze degli automobilisti", afferma l'azienda. Lo scopo è "consentire ai clienti B2B di ottimizzare i propri profitti e risparmiare sui costi" attraverso prezzi interessanti.

Inoltre, un agente dell'assistenza visita regolarmente le officine dei clienti per elaborare resi e richieste di garanzia, fornire informazioni sulle nuove funzioni e rispondere alle domande. Autodoc Pro è stato lanciato per la prima volta in Francia nel novembre 2022, prima di entrare quest'anno nei Paesi Bassi come "offerta completamente 'phygital'". Secondo l'azienda, il concetto include la piattaforma digitale e agenti di servizio fisicamente disponibili. In Germania, dove almeno l'offerta online è già disponibile, e in Austria, Autodoc Pro sarà presto disponibile anche nella versione "phygital" completa.

"Abbiamo in programma di introdurre Autodoc Pro nei principali mercati europei nei prossimi cinque anni e di adattarlo alle esigenze locali", afferma Zadorozhny, spiegando la futura linea d'azione. Dopo che l'attività di Autodoc Pro in Francia è stata descritta come un successo nel 2023, quest'anno il gruppo prevede vendite B2B intorno ai 50 milioni di euro.

"Vediamo un grande potenziale nel business B2B, poiché attualmente il mercato è molte volte più grande di quello dei clienti privati", afferma Zadorozhny. Soprattutto perché il grado di digitalizzazione e penetrazione online nel segmento B2B dell'aftermarket

automobilistico è ancora agli inizi e, secondo il CEO, i berlinesi possono fare molto per massimizzare le possibilità delle officine. *“I nostri clienti vogliono risolvere i problemi, non solo acquistare pezzi. Offriamo i prodotti giusti e servizi di prima classe”*, conclude.