

## Quarto sondaggio InterAutoNews per H2Roma: le risposte dei Concessionari sul rapporto del cliente con l'ecologia

Il sondaggio che InterAutoNews conduce ormai da quattro anni in coincidenza con l'evento H2Roma esprime la crescita dell'interesse del consumatore per l'ecologia e la progressiva importanza che le alternative alla benzina e al gasolio vanno assumendo agli occhi dell'utente, anche (e forse principalmente) in ordine alla possibilità di usare il mezzo privato anche quando scattano i blocchi del traffico. Dalle risposte raccolte e che seguono un filo che lega tutte le indagini sin qui condotte, emerge in modo prepotente il desiderio di avere

una vettura che possa circolare in qualsivoglia situazione. Ciò sarà poco ecologico, ma assai concreto. E un altro forte messaggio viene dalla crescente richiesta di vetture mosse dal gas (Gpl o metano che sia): è un'esigenza sentita dal consumatore, che vuole in questo modo cogliere i classici due piccioni con una fava (libera circolazione, ridotta spesa per il carburante). Così come nei sondaggi del 2006 e del 2007 era emersa molto forte la richiesta di vetture a Gpl e a Metano, dalle risposte raccolte quest'anno si fa più consistente la richie-

sta di vetture ibride, che abbinano cioè la propulsione elettrica a quella a benzina o a gasolio. Di contro, c'è ancora molto scetticismo per le vetture elettriche, le uniche a garantire le "Emissioni zero". Infine, sulla dimensione numerica del nostro sondaggio: abbiamo raccolto 927 risposte (23,81% dei dealer italiani) contro le 1.044 dello scorso anno (26,8%), segno che i problemi dell'ecologia vengono dopo quelli, più impellenti, delle difficoltà del mercato, fenomeno che evidentemente distrae da altri pur importanti aspetti.

### CHI HA RISPOSTO

## 927 CONCESSIONARI

pari al 23,81% dell'universo dei Concessionari ufficiali in Italia in rappresentanza di

### 31 MARCHE

Marca	%	Marca	%	Marca	%
Fiat	12,84	Daihatsu	3,78	Land Rover	1,62
Peugeot	10,03	Ford	3,34	Nissan	1,51
Chevrolet	7,77	Chrysler	3,02	Saab	1,19
Opel	6,80	Renault	2,91	BMW	1,08
Lancia	6,26	Subaru	2,48	Seat	0,97
Suzuki	4,85	Citroën	2,05	Dodge	0,76
Toyota	4,64	Audi	1,94	Jaguar	0,65
Volvo	4,64	Honda	1,94	Tata	0,32
Volkswagen	4,21	Jeep	1,94	Altre 5 Marche	0,54
Alfa Romeo	4,10	Mitsubishi	1,83	<b>Totale</b>	<b>100,00</b>

### SUDDIVISIONE GEOGRAFICA

Area	%
Nord-occidentale	31,72
Centrale	25,46
Nord-orientale	20,39
Meridionale	14,56
Insulare	7,76
San Marino	0,11
<b>Italia</b>	<b>100,00</b>



## SONDAGGIO

### L'attenzione ai fattori ambiente e inquinamento del cliente che entra per acquistare una nuova vettura è cambiata nell'ultimo anno?

È cambiata poco	30,85
È cambiata molto	20,21
Non è cambiata	8,51
È cambiata abbastanza	27,66
È cambiata pochissimo	10,64
Non espresso	2,13
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>

### Se è cambiata, qual è la ragione principale?

Il cliente si informa sul livello di inquinamento del modello perché ha paura di cadere nei limiti di circolazione imposti dai comuni	47,87
È più attento ai consumi per l'ambiente	9,57
È più attento ai consumi per il risparmio	32,98
Pone molta attenzione al servizio assistenza	3,19
Non espresso	6,39
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>

### Come concessionario ritiene che l'auto ibrida:

Soddisfi una richiesta del mercato prevista in crescita	61,70
Sia un'opportunità di business (cliente evoluto, più margine, meno concorrenza)	17,02
Soddisfi/crei una moda	7,45
Rappresenti una maggiore complicazione/complessità gestionale	6,38
Sia una soluzione tecnologica risolutiva	6,38
Non espresso	1,07
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>

### Secondo lei tra quanti anni l'auto elettrica sarà, come prezzo, alla portata del cliente?

Da 1 a 3 anni	2,13
Da 4 a 6 anni	48,94
Da 7 a 10 anni	30,85
Mai	4,26
Non so	11,70
Non espresso	2,12
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>

### Al di là degli aspetti di business, se oggi dovesse suggerire l'acquisto di un'auto per utilizzo personale, che alimentazione indicherebbe?

Benzina	7,45
Benzina + Metano	21,28
Benzina + GPL	28,72
Gasolio	21,28
Ibrido	18,09
Non espresso	3,18
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>

**Nella trattativa di vendita di un'auto, quanto influiscono i dati relativi al consumo?**

Molto	47,87
Abbastanza	45,74
Poco	5,32
Per nulla	0,00
Non espresso	1,07
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>

**Ci sono casi in cui la gamma offerta dalla Casa che rappresenta non soddisfa le richieste del cliente in termini di emissioni e consumi?**

Sì, non soddisfa	24,47
No, soddisfa	72,34
Non espresso	3,19
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>

*Assenza di alimentazione mista in gamma. Assenza di filtro antiparticolato. Carenza di prodotti idonei alla rottamazione.*

**In termini di fiscalità come accoglierebbe un'iniziativa governativa volta a legare la tassa di possesso alle emissioni di CO<sub>2</sub>?**

Non sarei d'accordo	28,72
Non vedo l'ora	39,36
Non saprei	29,79
Non espresso	2,13
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>

**Nel suo database clienti esiste un marcaggio specifico per quei clienti con spiccata propensione all'acquisto di auto dal basso impatto ecologico?**

Sì	13,83
No	84,04
Non espresso	2,13
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>

**Pensa che una crescente quota di mercato di auto mosse da carburanti più ecologici, provocherà la crescita del prezzo di tali carburanti?**

Certo, è nella logica di mercato	45,74
No, anzi il prezzo scenderà	8,52
Sarà lo Stato l'ago della bilancia	45,74
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>

**Generalizzando, potenza e consumi vanno di pari passo, così come potenza e prestigio. Pensa che assisteremo mai ad una definitiva inversione di tendenza?**

No, mai	22,34
Dovrebbero essere le Case ad innescare il meccanismo	42,56
Sarebbe ora	11,70
L'inversione è già in atto	23,40
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>