



Sabatino Cirillo - social media manager settore automotive - Casalcar concessionario Kia di sal

Mappa

□

 Casalcar Srl è Concessionaria Ufficiale Kia Motors, centro assistenza e distribuzione ricambi originali con sedi a Salerno e Sala Consilina. Presso in nostri showroom ti aspetta tutta la gamma KIA a prezzi vantaggiosi. Rivolgiti alla nostra professionalità per l'acquisto di auto sia nuove che usate, noleggio e assistenza, scopri tutti i nostri servizi. Casalcar Concessionaria Ufficiale Kia - SALERNO Via San Leonardo, 151 - Salerno - Tel. 089 302741 Casalcar Concessionaria Ufficiale Kia - SALA CONSILINA Via S. Maria della Misericordia, 88 - Sala Consilina - Tel. 0975 23830

Descrizione

Sabatino Cirillo Social - Media Manager - presso Casalcar concessionario Kia di Salerno. Ormai le coreane dettano i trend anche nel mercato italiano, e si sono acquisite una bella fetta nel cuore degli italiani, in un settore che ormai sembrava destinato ad una crisi profonda, come approccia il mercato il vostro marchio? << Prezzi competitivi, design in linea con i gusti del cliente, qualità che supera qualunque pregiudizio: le auto coreane piacciono sempre di più alla clientela salernitana e non solo. Abbiamo chiuso il 2017 con un +15,5%, in linea con la crescita del mercato. «Ma da tempo ormai, il pubblico ha definitivamente "sdoganato" le auto coreane e ne ha compreso il valore»>>. Come è accaduto del resto per molti marchi di elettronica e di telefonia, L'auto però è un bene diverso, decisamente più "impegnativo" di un cellulare. Quali le ragioni allora del successo di Casalcar? «In ordine sparso, direi: tecnologia, estetica, contenuti, servizio post vendita efficiente, rinnovamento rapido dei modelli e continui investimenti sulla gamma, anche quando il mercato era in crisi. In più i 7 anni di garanzia su tutte le vetture del marchio: un'esclusiva solo nostra che incide molto sul valore residuo». Mercato elettrico come cambiano le richieste di questo segmento, ora c'è attesa per la Niro che ha appena debuttato. Anche per voi l'ibrido è la soluzione più percorribile? «Al momento è così. La nuovissima auto elettrica era esposta alla fiera della tecnologia di Las Vegas, rivelando i progressi della società nella tecnologia. Segue le orme della macchina Stinger con il suo bell'aspetto e lo stile. Niro EV è anche abbinato a un efficiente propulsore elettrico o a batteria. Il SUV compatto è stato progettato per essere aerodinamicamente efficiente e migliorare la gamma dell'auto. Essendo un'auto elettrica non ha bisogno di una griglia, quindi è stato sostituito da un pannello di visualizzazione interattivo liscio, combinato con la tecnologia della lampada ultra-sottile nella parte anteriore generale. Assomiglia all'attuale Niro SUV nel suo design ma con alcuni aggiustamenti futuristici. Kia sta rivestendo questa macchina per essere usata nelle strade urbane e suburbane, rendendola adatta sia per le città che per le campagne. L'auto è anche abbinata a un numero di sistemi di sicurezza di assistenza al guidatore che miglioreranno la s

sicurezza all'interno dell'auto ma anche per i pedoni. Questi includono il nuovo sistema di avviso attivo per i pedoni del concept, che presenta una combinazione di telecamere per la visione frontale, tecnologia di riconoscimento degli oggetti e altoparlanti anteriori. Soprattutto adesso, con il declino del diesel che è destinato a ridursi in maniera significativa per i costi insostenibili di adeguamento e omologazioni che comporta per i costruttori. L'alimentazione ibrida sta crescendo molto nelle tendenze degli italiani, pur in mancanza di grandi attenzioni da parte delle istituzioni in tema di incentivi. Ma quella di ridurre le emissioni è una necessità sociale che supera gli obblighi di legge: l'ibrido in questo senso è l'unico compromesso accettabile a medio e breve termine». L'alimentazione benzina+elettrica comunque ha ancora solo il 2,1% di mercato in Italia, e anche Kia su 12 modelli a listino ne ha sempre 10 anche a gasolio... «Il diesel continua a rappresentare una scelta molto valida in termini di costi e non sparirà in tempi brevissimi, ma la forte riduzione degli investimenti su questo tipo di motori è comune a tutti i marchi, in particolare per i modelli medio-piccoli. Stime autorevoli dicono che tra otto anni solo il 9% delle vetture viaggerà a gasolio». Parlando sempre di Niro era prevista anche la possibilità di un test drive a domicilio per i potenziali clienti. Sempre più spesso esistono modelli acquistabili direttamente online e su Facebook. Come sta cambiando il modo di vendere automobili e a quali prospettive dovremo abituarci? «La progressiva digitalizzazione della nostra vita ci porta sempre più spesso a cercare offerte e opportunità online. Per l'auto il processo è un po' più complesso: quasi sempre il primo approccio ormai avviene sul web, ma per arrivare ad un acquisto diretto via internet ci vorrà ancora del tempo. L'intermediazione del concessionario in tema servizi offerti e metodi di acquisto resta fondamentale, anche se il cliente che ci arriva è già molto informato. Sta già cambiando invece la tipologia di possesso con il noleggio in grande crescita, pur in presenza di normative assicurative complicate». Cosa prevede per questo 2018? «Io vedo un aumento delle vendite nel settore Key-car - non più piccole e povere: nella nostra si viaggia comodamente in cinque in 4 metri e sono equipaggiate - o equipaggiabili - con tutte le tecnologie di ultima generazione. Le avranno sempre più un impiego molto più trasversale e l'equilibrio tra l'apparenza e la sostanza qui è davvero determinante. La sfida è comunicare una ricchezza di prodotto attraverso l'estetica senza cadere nella banalità, ovvero un oggetto che abbia tutti i segni del prodotto ricco ma non sovra-disegnato. Qui una delle novità è il 1.0 tre cilindri turbo benzina da 100 cavalli come alternativa ai due aspirati ed alla opzione bi-fuel benzina/Gpl. Lunga appena 3.6 metri con un passo cresciuto di 15 centimetri, 55 litri in più di bagagliaio e più spazio per chi siede dietro nonostante le dimensioni complessive siano rimaste invariate, la Picanto è innanzitutto leggerezza (meno 23 chili rispetto al passato), agilità? specie in configurazione GT Line - e praticità urbana. Una formula dal successo perdurante perché dall'introduzione delle kei-cars nel 1949, seguite dalle varie controparti italiane prima e durante il boom economico, il mondo è alla costante ricerca di spazio e ossigeno. Le utilitarie, piccole, reattive, scaltre e sempre

più ecologiche, continuano a garantire economia d'acquisto e d'esercizio senza drenare troppa aria pulita e vivibilità alle città. Non a caso in Italia, citycar e "sorelline" del segmento superiore valgono una quota di mercato vicina al 55 per cento». Dalle utilitarie ai suv-crossover, un tipo di prodotto apparso proprio al salone di Ginevra di qualche anno fa. Questa tipologia è ancora solo una moda? Lo Sportage in particolare continua a essere un grande successo... «È un Suv che da 20 anni ha una tradizione vincente e anche la quarta generazione rinnovata nel design e forte di una qualità sorprendente continua a piacere molto. Il nostro Sportage, oggi è un fenomeno consolidatissimo, basta vedere il numero di prodotti sul mercato. Il concetto di vettura funzionale si è spostato dalla wagon, che aveva la stessa impostazione della berlina, a un profilo diverso: una vettura più alta, sollevata da terra, con un maggior controllo del terreno e con più possibilità di superare ostacoli. « ha un enorme successo perché ha saputo coniugare un prezzo abbordabile con un'estetica che mantiene alcuni segni del fuoristrada, ma offre un package di vettura funzionale e multiuso». Il concetto di sportività (Sportage non a caso) si è evoluto, passando dalle performance velocistiche a una sportività più legata al trekking, agli spazi liberi, alle passeggiate nella natura. «Per tanti anni la sportività si è espressa attraverso i coupé e le berline basse e larghe, poi sono diventate sportive anche vetture più alte e strette>>. Ringraziamo Sabatino per il tempo che ci ha dedicato e lo lasciamo al suo lavoro. << Grazie a voi>> .

Contatti

CASALCAR CONCESSIONARIA UFFICIALE KIA

Tel. 089302741

<http://www.casalcarsrl.it/>

Via San Leonardo, 151, Salerno, 84131

Orari Vendita - Dal lunedì al venerdì:
09:00 - 13:00 / 15:30 - 19:30. Sabato: 09:00 - 13:00

Orari Service - Dal lunedì al venerdì:
08:30 - 13:00 / 14:30 - 18:00. Sabato: 8:30 - 12:00
