

Il futuro dell'auto è nel NOLEGGIO

Dall'unione di una holding di primo piano nell'intermediazione creditizia e di una società protagonista nel settore automotive, la creazione di un network in franchising che consente di entrare con le migliori garanzie nel mercato del noleggio a lungo termine

RentalSI è un marchio di Union Company Italia, società di noleggio a lungo termine, partecipata al 50% da PrestitoSI e al 50% da Union Company Business Network. Nasce ufficialmente agli inizi del 2018 dall'idea di Vincenzo Barba (presidente della Holding PrestitoSI e Ceo di RentalSI) e di Vincenzo Gargiulo, direttore generale di RentalSI e Ceo di Union Company Business Network di entrare insieme in un settore in grande crescita. La Holding PrestitoSI è un gruppo operante in vari mercati e in forte crescita sul mercato nazionale, al cui interno si contraddistingue la società PrestitoSI Finance la quale, forte di una rete consolidata su tutto il territorio, si posiziona per volumi d'affari e quota di mercato tra i principali player nel panorama italiano dell'intermediazione creditizia.

Da dove nasce l'idea di investire in questo settore? «Sin dall'inizio della mia carriera manageriale e imprenditoriale» spiega Vincenzo Barba. «Mi sono posto una domanda:

in che modo è possibile creare valore aggiunto sul mercato? È proprio questo il motivo che ci ha portati ad analizzare il mercato automotive, un settore che attraverso un momento di svolta epocale che di qui a qualche anno potrebbe portare a una vera e propria rivoluzione. Da tutte queste considerazioni, e in un'ottica di diversificazione degli investimenti, abbiamo colto una grande opportunità, creando forse il primo modello di network di negozi dedicati alle famiglie e alle imprese, con consulenti specializzati in grado di offrire soluzioni su misura.

Come si presenta oggi in Italia il mercato del noleggio auto a lungo termine? «Gli ultimi dati ci confermano che il mercato del noleggio a lungo termine vive un momento importante di sviluppo. Nel 2017, infatti, il noleggio a lungo termine è cresciuto dell'11% e la crescita è proseguita anche nel primo semestre del 2018, coinvolgendo sempre più non solo le imprese, ma anche i privati. È il segno che il concetto di mobilità si sta evolvendo anche nel nostro Paese e che, dunque, il futuro dell'automotive si



➤ RentalSI nasce agli inizi del 2018 dall'idea di Vincenzo Barba (a destra) e Vincenzo Gargiulo (a sinistra).

muoverà sempre di più verso un'ottica di sharing mobility, basata su un'idea di utilizzo dell'auto, piuttosto che di possesso.

In che termini questa forma di noleggio può essere considerata un'alternativa all'acquisto di un veicolo? «Conti alla mano oggi, spesso e volentieri, è più vantaggioso scegliere un'auto a noleggio piuttosto che acquistarla. Grazie al noleggio a lungo termine è possibile, attraverso un unico canone mensile, usufruire di tutti i servizi che, invece, con l'automobile di proprietà vanno gestiti separatamente: assicurazione, tassa di

proprietà, soccorso stradale, manutenzione ordinaria e straordinaria. Il vero vantaggio, però, è rappresentato dai costi fissi che consentono una migliore pianificazione e gestione delle proprie entrate. Inoltre, il noleggio a lungo termine consente di scaricare un problema con cui ogni automobilista in possesso di un'auto di proprietà prima o poi deve fare i conti: la svalutazione del proprio veicolo».

Parliamo dell'offerta al pubblico. Che gamma viene proposta e quali sono i vantaggi per la clientela? «Le abitudini dei consumatori e, dunque, degli automobilisti sono cambiate. Da più parti, e già da tempo, si avverte l'esigenza di servizi flessibili e su misura del cliente. Grazie agli accordi con i principali originator europei, RentalSI è in grado di offrire le migliori soluzioni di mobilità ad aziende e privati, alle migliori condizioni di mercato e con elevata attenzione ai trattamenti provvisori nei confronti dei nostri franchisees».



Il concetto di mobilità si sta evolvendo anche nel nostro Paese e, dunque, il futuro dell'automotive si muoverà sempre di più verso un'ottica di sharing mobility, basata su un'idea di utilizzo dell'auto, piuttosto che di possesso



Rentalsi
noleggio auto



negozio Rentalsi dovrà avere precise caratteristiche: innanzitutto una posizione visibile su strade principali e a forte traffico. Di contro, ai nostri franchisee offriamo tutto il materiale necessario per a testimoniare pubblicamente ma anche il Crm aziendale per la gestione operativa delle pratiche e della relazione col cliente, sito internet dedicato, affidamento in esclusiva della zona di competenza programmi formativi avanzati, campagne marketing, lead profilati e corsi di aggiornamento professionale. All'affiliato chiediamo solamente il rispetto delle nostre linee guida, ma soprattutto condivisione della nostra filosofia, dei valori alla base del nostro progetto.

LINEA: Numero Verde 800 180740
www.rentalsi.it
info@rentalsi.it

La parola passa ora a Vincenzo Gargiulo, 38 anni, che ci illustra le opportunità di business offerte da Rentalsi.



Quali sono le offerte e i modelli di affiliazione disponibili per entrare a far parte di Rentalsi?

Rentalsi si propone sul mercato con tre offerte: apertura Agency Rentalsi, apertura Point Rentalsi, affiliazione come Rental Advisor. L'apertura di un'Agency Rentalsi consente di gestire e sviluppare in esclusiva il territorio di competenza, con un duplice vantaggio che consiste, da un lato, nel valorizzare il proprio spirito imprenditoriale, dall'altro nel poter contare sul sostegno e, in generale, su tutti i servizi di assistenza e visibilità garantiti da Rentalsi. Il secondo è il progetto Point, dedicato a chi ha già un'attività avviata e desidera ampliarne i servizi. L'affiliazione come Rental Advisor permette di diventare veri e propri consulenti specializzati nell'offerta di servizi di noleggio a lungo termine a imprese e privati. Il nostro obiettivo è di arrivare a coprire, nei prossimi anni, l'intero territorio nazionale, attraverso negozi a nostro marchio, così da consolidare il marchio e da farlo entrare sempre più nel cuore delle famiglie e delle imprese. Grazie a un'esperienza consolidata e a un modello di network che si è rivelato estremamente efficace con le altre società della holding, Rentalsi offre agli affiliati un servizio veramente eccellente, in tutte le fasi del progetto: dall'invio della richiesta di affiliazione, ai primi colloqui conoscitivi, dall'analisi di fattibilità del progetto fino ad arrivare all'apertura del negozio. Chiaramente, ogni



EDICOLA

DA OLTRE 34 ANNI LA RIVISTA DI BUSINESS PIÙ LETTA

TABLET

VERSIONE INTEGRATA
CON CONTENUTI
INTERATTIVI SU
APPLE STORE
E GOOGLE PLAY



WEB

www.millionaire.it

IL PORTALE DI BUSINESS PIÙ LETTO

www.franchisingcity.it

TUTTO SULL'AFFILIAZIONE

VERSIONE DIGITALE

CON PDF SFOGLIABILE A 2,69 EURO SU
<http://millionaire.express.it>

SOCIAL

OGNI GIORNO NOTIZIE,
CONSIGLI, STORIE PER DIVENTARE
PROTAGONISTI DELLA PROPRIA VITA

facebook.com/millionaire.it

facebook.com/franchisingcity

twitter.com/millionaireit

pinterest.com/millionaireit

google.com/+millionaireit

INCHIESTE IN PDF

TI SEI PERSO LE GRANDI
INCHIESTE DEGLI
ULTIMI NUMERI?
RICHIEDILE IN PDF A
SOLO 0,99 CENTESIMI A:
INCHIESTE@MILLIONAIRE.IT
SONO DISPONIBILI:
» DUBAI
» LONDRA
» NUOVA ZELANDA
» AMSTERDAM
» TEL AVIV



scopri il nuovo

BLOG

www.franchisingcity.it/social

LA COMMUNITY DI CHI PUNTA TUTTO SUL FRANCHISING