



BATTERY DIAGNOSTICS



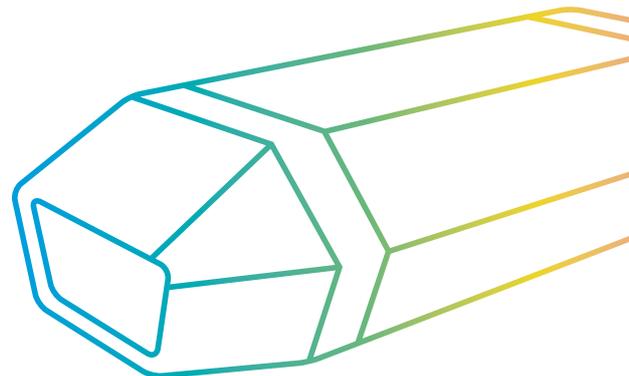
AVILOO  
WHITEPAPER

# REMARKETING DI VEICOLI ELETTRICI USATI

La certificazione indipendente delle batterie può incrementare le vendite e aumentare il valore di rivendita?

L'incertezza sulle batterie limita la crescita del mercato dei veicoli elettrici usati. La nostra ricerca condotta in sei paesi dimostra che la certificazione indipendente delle batterie aumenta la fiducia degli acquirenti, accelera le vendite del 36% e aumenta il valore di rivendita. Questo Documento informativo illustra spunti e strategie chiave per i concessionari per sfruttare la certificazione e massimizzare la redditività.

INCLUDE LA PROVA DI **MANHEIM EXPRESS**: DATI DI MERCATO REALI SULL'IMPATTO DELLA CERTIFICAZIONE AVILOO



## SBLOCCARE IL MERCATO DEI VEICOLI ELETTRICI USATI CON UNA CERTIFICAZIONE INDIPENDENTE DELLA BATTERIA

**Sintesi:** Il mercato dei veicoli elettrici (EV) usati sta crescendo rapidamente, ma diversi problemi continuano a ostacolarne il pieno potenziale. Tra questi, il più importante è l'incertezza sullo stato di salute delle batterie, che ha un impatto diretto sulla fiducia dei consumatori, sul valore di rivendita e sulle dinamiche generali del mercato.

Uno studio completo \*) condotto in sei paesi (Germania, Francia, Regno Unito, Svezia, Norvegia e Belgio) fornisce dati convincenti che mostrano come la certificazione indipendente della salute delle batterie può trasformare il mercato degli EV usati.

Il presente documento esplora le attuali tendenze di mercato, il ruolo della certificazione indipendente delle batterie e le strategie attuabili dai concessionari per sfruttare la certificazione al fine di incrementare le vendite e la fiducia.

## APPROFONDIMENTI SULLE PREFERENZE DEI CONSUMATORI NELL'ACQUISTO DI VEICOLI ELETTRICI (EV), IN PARTICOLARE IN RELAZIONE AL MERCATO POTENZIALE DEGLI EV USATI

### 1. Preferenze tra auto nuove e usate

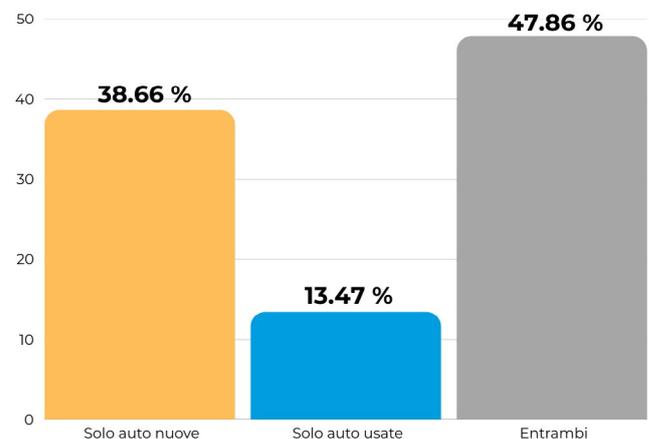
- o La barra arancione (**38,66 %**) rappresenta i consumatori che prenderebbero in considerazione solo l'acquisto di un nuovo EV. Questo gruppo non contribuisce al mercato degli EV usati.
- o La barra blu (**13,47 %**) rappresenta i consumatori che prenderebbero in considerazione solo l'acquisto di un EV usato, il che li rende potenziali acquirenti diretti nel mercato degli EV usati.
- o La barra grigia (**47,86 %**) rappresenta i consumatori disposti ad acquistare sia veicoli elettrici nuovi che usati, il che significa che potrebbero

essere potenziali clienti per i venditori di auto sia nuove che usate.

### 2. Il potenziale di mercato per i veicoli elettrici usati

- o Il mercato potenziale totale per i rivenditori di veicoli elettrici usati è composto dai segmenti blu (solo auto usate) e grigio (sia auto nuove che usate).
- o Sommando queste percentuali (**13,47% + 47,86%**), si deduce che il **61,33 %** dei consumatori è disposto ad acquistare un EV usato.
- o Ciò evidenzia un'opportunità significativa per i rivenditori di veicoli elettrici usati di accedere a un'ampia fetta di mercato.

### Avresti una preferenza riguardo all'acquisto di un'auto elettrica?



Preferenze dei consumatori per i veicoli elettrici: veicoli elettrici nuovi vs. usati

**Punto chiave:** I dati indicano che mentre una parte consistente dei consumatori (**38,66%**) preferisce esclusivamente EV nuovi, la maggioranza (**61,33%**) del mercato è disposta ad acquistare EV usati. Ciò suggerisce una forte domanda di veicoli elettrici usati, rendendo questo settore redditizio per le aziende che si occupano di rivendita. Comprendere queste preferenze dei consumatori può aiutare le aziende ad adattare le proprie strategie per soddisfare efficacemente la domanda del mercato.

\*) Studio internazionale di rimarchiamento AVILOO, in campo giugno, luglio 2024, Van Westendorp Methode

# COMPRENDERE L'ACQUIRENTE DI UN EV USATO: LA DIPENDENZA DALLE AUTO NUOVE COME UN'OPPORTUNITÀ NASCOSTA

Molti acquirenti di auto riconoscono che i veicoli elettrici perdono valore più velocemente rispetto ai veicoli a benzina o diesel, tuttavia una parte significativa continua a preferire i veicoli nuovi a quelli usati. Comprendere le esitazioni e le motivazioni degli acquirenti è fondamentale per sfruttare appieno il potenziale del mercato dei veicoli elettrici usati.

## 1. I consumatori riconoscono il deprezzamento dei veicoli elettrici ma preferiscono comunque le auto nuove

- o Molti acquirenti riconoscono che gli EV usati perdono valore più rapidamente rispetto ai veicoli a benzina o diesel.
- o Nonostante questa consapevolezza, una parte significativa sceglie ancora veicoli elettrici nuovi, il che mette in evidenza un gap di fiducia nei confronti del mercato dell'usato.

## 2. La percezione del rischio associata alle batterie impedisce l'acquisto di veicoli elettrici usati

- o Il 45,7 % degli intervistati è „un po' d'accordo" sul fatto che i dubbi in merito alla batteria li dissuadono dall'acquistare un veicolo elettrico usato, mentre il 32,9 % è pienamente d'accordo.
- o I veicoli elettrici usati comportano un grande rischio finanziario a causa degli elevati costi di riparazione di una batteria difettosa.

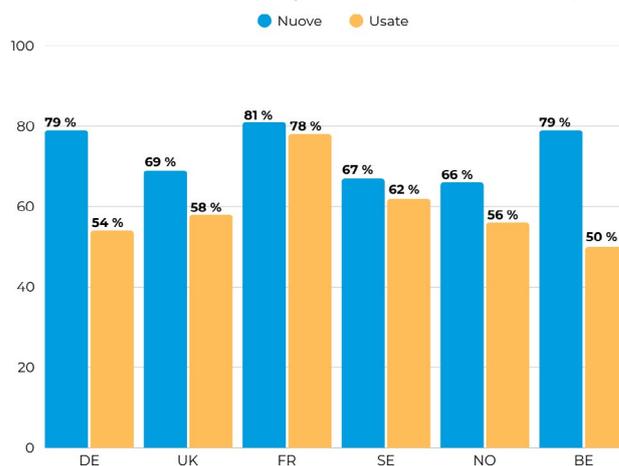
## 3. La certificazione indipendente delle batterie aumenta la propensione all'acquisto di un EV usato

- o Il 57 % dei consumatori che inizialmente preferivano le auto nuove prenderebbe in considerazione un EV usato se fosse dotato di un certificato indipendente dello Stato di salute (SoH).
- o Il 9,1 % è „un po' d'accordo" e il 17,6 % è „pienamente d'accordo" sul fatto che la certificazione li renderebbe più disposti ad acquistare un EV usato.

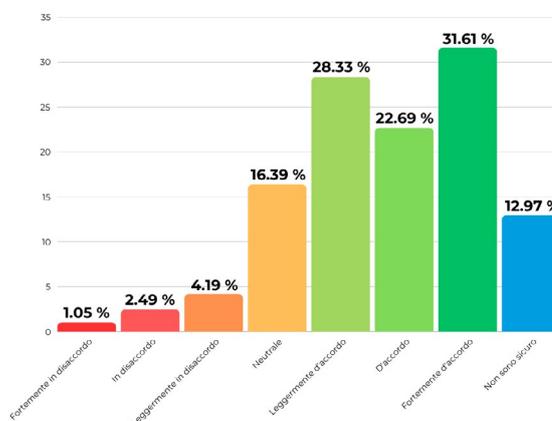
**Punto chiave:** Per aumentare le vendite, i concessionari devono proporre veicoli elettrici usati certificati ai clienti che cercano auto nuove.

La certificazione delle batterie risponde alle loro preoccupazioni e sposta le decisioni di acquisto verso i veicoli elettrici usati, ampliando la porta del mercato.

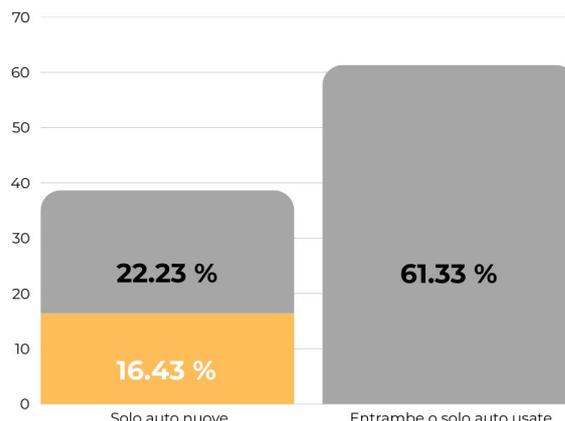
## Concordanza sul fatto che i veicoli elettrici usati perdono valore più velocemente rispetto alle auto a combustione usate (segmentata per mercato)



## I veicoli elettrici usati comportano un rischio finanziario elevato a causa degli elevati costi di riparazione di una batteria potenzialmente difettosa.



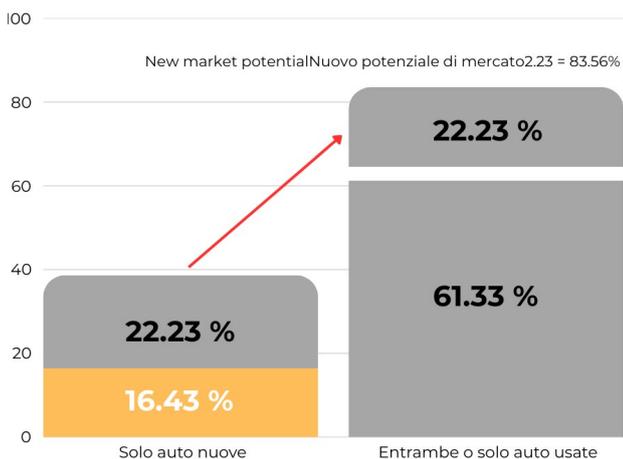
## Il 57 % degli acquirenti di „solo veicoli elettrici nuovi" (= 22,23 %) prenderebbe in considerazione un veicolo elettrico usato se dotato di un certificato di batteria indipendente



# IL POTENZIALE DI MERCATO DELLA CERTIFICAZIONE DELLE BATTERIE

## 1. La certificazione delle batterie aumenta la disponibilità degli acquirenti

- o Il potenziale di mercato complessivo per i rivenditori di veicoli elettrici usati è pari al **61,33 %** e combina i consumatori che prendono in considerazione sia le auto nuove che usate (**47,86 %**) e quelli interessati esclusivamente alle auto usate (**13,47 %**).
- o Tra gli acquirenti che inizialmente preferivano solo EV nuovi, il **57 %** prenderebbe in considerazione un EV usato se fosse disponibile la certificazione.
- o Una batteria certificata aumenta il bacino di potenziali acquirenti dal **61 %** all' **83 %**.



Preferenza per i veicoli elettrici del consumatore: Nuovo vs. Veicoli elettrici usati – Impatto dei certificati indipendenti

## 2. Fiducia e domanda di certificazione

- o Il **75 %** degli acquirenti di veicoli elettrici usati si aspetta una certificazione indipendente della batteria come parte del processo di acquisto.
- o L' **81 %** degli acquirenti percepisce come particolarmente affidabili i concessionari che offrono una certificazione indipendente della batteria.
- o I veicoli con un certificato di test indipendente della batteria hanno i tempi di vendita del **36 %** più rapidi rispetto a quelli che ne sono sprovvisti.

**Punto chiave:** I rivenditori di veicoli elettrici usati che integrano la certificazione delle batterie nella propria strategia di vendita riusciranno ad ampliare la base di clienti e a vendere i veicoli più velocemente. La certificazione non è più un'opzione aggiuntiva, ma uno standard atteso.



Le opportunità di vendita per i rivenditori di auto elettriche sono aumentate del

**36 %**

quando il mercato ha utilizzato auto dotate di certificato di prova della batteria, rispetto a quando non lo offrivano.



I consumatori sono disposti a pagare almeno

**€ 550 – 1,100**

in più per auto elettriche e veicoli ibridi plug-in usati, dotati di un rapporto o certificato indipendente sulla batteria.



molti acquirenti di EV valuteranno l'acquisto di un veicolo nuovo. Il

**57 %**

di loro ne acquisterebbe uno di usato se accompagnato da un certificato indipendente di batteria



**75 %**

degli acquirenti di auto elettriche usate si aspetta un rapporto indipendente sulle batterie.



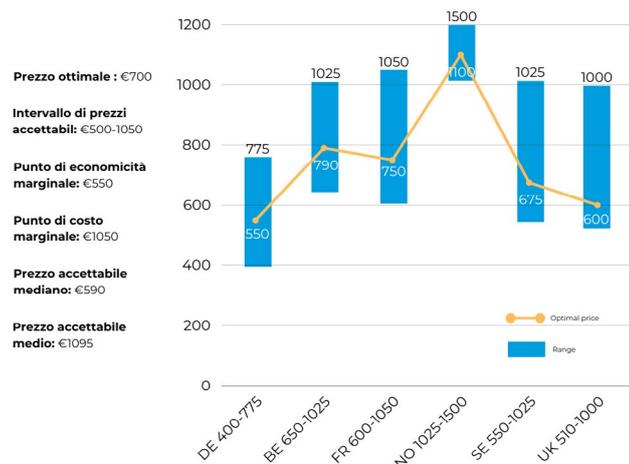
**81 %**

degli acquirenti di auto elettriche usate ritiene particolarmente affidabili i concessionari che offrono un rapporto indipendente sulla batteria.

## LE PRINCIPALI PREOC- CUPAZIONI DEGLI AC- QUIRENTI DI VEICOLI ELETTRICI USATI

- o Il **69 %** degli intervistati teme costi di riparazione elevati a causa di potenziali guasti della batteria.
- o Il **76 %** percepisce il rischio finanziario associato al possesso di un veicolo elettrico usato a causa dell'incertezza sulla durata della batteria.
- o Il **64 %** ritiene che i veicoli elettrici usati si svalutino più velocemente rispetto a quelli a benzina o diesel.
- o Gli acquirenti sono disposti a pagare **€ 550-1100** in più per un veicolo elettrico usato se viene fornito un certificato indipendente della batteria.

### Prezzo maggiorato accettato per veicoli elettrici usati dotati di certificato di batteria indipendente



**Punto chiave:** La certificazione delle batterie risponde direttamente alle principali preoccupazioni dei consumatori, rendendo i veicoli elettrici usati una scelta più sicura e attraente. I rivenditori devono enfatizzare questi vantaggi per concludere più vendite.

## L'IMPORTANZA DELLA CERTIFICAZIONE INDI- PENDENTE DELLE BAT- TERIE

### 1. Vantaggi finanziari per i rivenditori di veicoli elettrici usati

- o Gli acquirenti sono disposti a pagare **€ 550-1000** in più per un EV usato con un rapporto certificato sullo stato di salute della batteria.
- o I veicoli certificati si vendono fino al **36 %** più velocemente rispetto a quelli non certificati.
- o La trasparenza consente ai remarketer di ottenere prezzi superiori.

### 2. Aumentare la fiducia del mercato attraverso la certificazione

- o La maggior parte dei consumatori preferisce acquistare i veicoli elettrici usati dai concessionari piuttosto che dai venditori privati.
- o Il **57 %** degli acquirenti di auto nuove prenderebbe in considerazione i veicoli elettrici usati se fossero dotati di un rapporto certificato sulla batteria.
- o La certificazione potrebbe spostare il **22,23 %** degli acquirenti di auto nuove verso il mercato degli EV usati, aumentando il potenziale di mercato dal **61,33 %** all' **83,56 %**.

### 3. Importanza della certificazione per i rivenditori

- o La maggior parte dei consumatori preferisce acquistare i veicoli elettrici usati dai concessionari piuttosto che dai venditori privati.
- o I concessionari che forniscono una certificazione indipendente delle batterie migliorano l'immagine del proprio marchio e aumentano la fiducia dei consumatori.
- o La certificazione è percepita come un indicatore di competenza e professionalità nel mercato degli EV usati.

**Idea chiave:** I concessionari che implementano la certificazione delle batterie si distinguono come leader del settore. Fornire la certificazione come pratica standard crea fiducia nei clienti e aumenta la redditività.

# RACCOMANDAZIONI STRATEGICHE PER I RIVENDITORI DI VEICOLI USATI

## 1. Adottare la certificazione delle batterie come standard industriale

- o I produttori e i concessionari devono integrare la certificazione indipendente delle batterie come componente chiave delle strategie di remarketing dei veicoli elettrici.
- o I programmi di certificazione devono essere standardizzati in tutti i mercati per garantire coerenza e affidabilità.

## 2. Educazione dei consumatori sulla salute delle batterie

- o Le campagne di sensibilizzazione devono educare i consumatori all'importanza e alle implicazioni del SoH.
- o Gli annunci di auto elettriche usate devono includere informazioni trasparenti sulle condizioni della batteria.

## 3. Ottimizzare i modelli di prezzo per i servizi di certificazione

- o Offrire diversi livelli di test per la certificazione delle batterie consente di soddisfare sia gli acquirenti attenti al budget sia quelli in cerca di una garanzia di qualità premium.
- o È importante assicurarsi che i modelli di prezzo siano in linea con la disponibilità dei consumatori a pagare per massimizzarne l'adozione e l'impatto sul mercato.

## 4. Migliorare la reputazione del concessionario attraverso la certificazione

- o I concessionari devono cogliere i vantaggi della certificazione delle batterie per creare fiducia e distinguersi in un mercato competitivo.
- o Le partnership con enti di certificazione riconosciuti possono aumentare la credibilità.

**Punto chiave:** La certificazione della batteria non è solo un'opzione aggiuntiva, bensì un elemento di differenziazione fondamentale nel mercato degli EV usati. I concessionari che lo incorporano nel proprio modello di business vedranno aumentare le vendite, la fedeltà dei clienti e il valore di rivendita.

## Conclusione

La crescita del mercato degli EV usati dipende dalla capacità di risolvere le principali preoccupazioni dei consumatori: salute della batteria, deprezzamento e lacune nelle conoscenze tecniche. La certificazione indipendente delle batterie si rivela un **fattore cruciale** per aumentare la fiducia dei consumatori, incrementare il valore di rivendita e ampliare la base di clienti. Adottando processi di certificazione trasparenti, i concessionari di veicoli elettrici usati possono **posizionarsi come leader di mercato**, migliorare il fatturato delle vendite e garantire un mercato secondario fiorente di veicoli elettrici. **La ricerca condotta da AVILOO conferma che la certificazione indipendente delle batterie non solo aumenta il valore di rivendita, ma accelera anche l'adozione sul mercato, favorendo vendite più rapide e più sicure.**



## DATI DI MANHEIM EXPRESS: DATI DI MERCATO REALI SULL'IMPATTO DELLA CERTIFICAZIONE DELLE BATTERIE AVILOO

### La sfida: migliorare la trasparenza delle aste di veicoli elettrici usati

Manheim Express, azienda leader europeo nelle aste, si è trovata ad affrontare una sfida fondamentale: migliorare la trasparenza nella ricomercializzazione dei veicoli usati. La mancanza di certezze sullo stato di salute delle batterie ha influito sia sul volume di offerte che sui prezzi di vendita finali. Per risolvere questo problema, la società ha cercato una soluzione integrata e, nella primavera del 2024, ha stretto una partnership con **AVILOO Battery Diagnostics**.

### Manheim Express ha adottato il Rapporto sulle prestazioni della batteria AVILOO, che offre:

Analisi dell'autonomia reale: confronto tra il ciclo effettivo e il ciclo WLTP per una chiara comprensione delle prestazioni della batteria.

- Tracciamento del degrado: misurazione del peggioramento dello stato di salute (SoH) per 100 cicli di ricarica.
- Integrazione perfetta: la verifica semplificata della batteria fa parte del processo di accettazione all'asta.

### Impatto misurabile: la fiducia aumenta le vendite

Dopo **9 mesi** di implementazione, **Manheim Express** ha analizzato le performance dei veicoli certificati, con i seguenti risultati:

- + **29,3 %** di offerte in più per veicolo
- + **22,4 %** di offerenti in più
- Aumento del tasso di vendita del **33,4 %**

Questi risultati confermano che la trasparenza sullo stato della batteria aumenta il coinvolgimento degli acquirenti, portando a una maggiore concorrenza e a prezzi di chiusura più alti.

### I principali vantaggi della certificazione AVILOO per i rivenditori e le aste

**Analisi affidabile della batteria** – una verifica indipendente del degrado e della durata della batteria. Integrazione perfetta: compatibilità plug-and-play con i processi esistenti.

**Impatto sul mercato comprovato** – vendite più rapide, un maggiore numero di offerte e una maggiore fiducia da parte degli acquirenti.

### Perché la trasparenza sullo stato della batteria è un vantaggio competitivo

L'incertezza sullo stato della batteria è un ostacolo importante per la vendita di veicoli elettrici usati. Anche quando le batterie sono in buone condizioni, negli acquirenti emergono dubbi se una verifica non è possibile. Una batteria difettosa può comportare costose riparazioni, quindi la certificazione è necessaria per creare fiducia. Fornendo una verifica indipendente, AVILOO aiuta a eliminare la percezione del rischio, portando a una maggiore fiducia da parte degli acquirenti, a offerte più consistenti e a transazioni più agevoli.

- **Maggiore concorrenza**
- **Offerte più elevate**
- **Transazioni di vendita più rapide**



AVILOO GmbH  
IZ NÖ-Süd, Straße 16, Objekt 69/5  
2355 Wiener Neudorf, Austria

AT +43 2236 514 010  
CH +41 61 588 17 95  
business.info@aviloo.com



LE AZIENDE LEADER SI AFFIDANO AD AVILOO:

ADAC

amag

ARVAL  
BNP PARIBAS GROUP



BCA

brass  
Geh't's ums Auto, geh' zu brass.

B.U.S.

Carla

Carspect

COX  
AUTOMOTIVE



DIAGNO

ELBILMEK

ELGERSMA  
Automotive Supply



EUROMASTER

FIBAG

FTZ

GTÜ

HEDIN AUTOMOTIVE

HYUNDAI



MANHEIM  
XPRESS  
COX AUTOMOTIVE

mobile.de

mobility



smart

SENGER

sgfleet

Tiemeyer  
Gruppe  
Wir machen NRW mobil.

TUVNORD



VAB

VIKING  
REDDINGSTJENESTE

© Copyright 2025

Tutti i contenuti, in particolare testi, fotografie e grafici, sono protetti da copyright. Tutti i diritti sono riservati, compresa la riproduzione, la pubblicazione, l'editing e la traduzione, AVILOO Battery Diagnostics GmbH.

connect to detect

aviloo.com

WPRMit2505