

Gruppo Trivellato: il successo del programma Certified di Mercedes-Benz e i dati di vendita 2019

Pubblicato: Lunedì 9 Dicembre 2019



Il Nuovo Centro Usato Trivellato di Torri di Quartesolo (Vicenza) è, nel panorama italiano, un punto nevralgico del **programma Certified di Mercedes-Benz**, esteso all'intero Vecchio Continente, dedicato alla vendita dell'usato certificato dei brand che fanno parte del gruppo, nell'ambito di realtà indipendenti dall'offerta relativa al nuovo.

La Casa di Stoccarda confida in questa iniziativa per assicurare i migliori standard qualitativi ai suoi clienti interessati al risparmio di un usato che dispone di **condizioni pressoché equivalenti al nuovo**.

Programma Mercedes-Benz Certified e il valore dell'usato nei piani della Stella

Il riscontro della strategia della Stella a tre punte riguarda anzitutto la scrupolosità dei controlli e le garanzie presentate al cliente. Aderendo al nuovo programma Usato Certificato di Mercedes-Benz, il Centro Usato Trivellato (primo showroom Mercedes-Benz Certified in Italia) propone veicoli sottoposti a: **150 controlli su parti meccaniche, elettroniche e di carrozzeria**; tagliando pre-consegna; garanzia ufficiale fino a quattro anni; assistenza h24 in tutta Europa.

La rilevanza del mercato dell'usato è stata ribadita da **Massimiliano Luigi Gardoni, Responsabile Usato Mercedes-Benz Italia**: *“è una grande opportunità di conquista di nuovi clienti, diversi da quelli*

del nuovo, e un'importante porta di accesso al mondo della Stella”.

L'acquisto dell'usato risponde inoltre all'esigenza di **ridurre l'impatto ambientale delle scelte di consumo**. I veicoli usati rappresentano un'efficace soluzione per limitare le emissioni di CO2 e vivere la passione delle quattro ruote in una prospettiva sensibile al benessere del pianeta.

Mercedes usato e nuovo, i dati di New Padova Star: i modelli più venduti e i colori più apprezzati

Quanto alle vendite, **Mercedes-Benz Classe A** è tra i modelli più gettonati nel mercato italiano. Le rilevazioni di Jato Dynamics, pertinenti il primo semestre 2019 del Vecchio Continente, assegnano alla compatta della Stella un incremento delle vendite del 42%. È significativo anche l'interesse suscitato dalla **Mercedes Classe B in offerta**.

I dati di vendita globali resi noti da **New Padova Star**, Concessionaria Ufficiale per la vendita e l'assistenza di vetture Mercedes-Benz e Mercedes-Benz Certified afferente al Gruppo Trivellato, confermano queste tendenze.

La panoramica fornita dall'azienda padovana sulle tre auto più vendute del 2019 vede al **primo posto proprio Classe A**, con una quota di mercato del 22%, seguita da Classe B (19,5%) e GLC (17,3%).

New Padova Star offre un'analisi anche sui colori preferiti dagli acquirenti di Classe A e Classe B. Nel primo caso, per pochi punti percentuali, è il **bianco polare a sfilare in testa alla classifica** (29%), sebbene rientrino comunque nella top 3 il nero notte (26%) e grigio montagna (26%). Bianco polare (38%), grigio montagna (32%) e nero notte (14%) sono invece le preferenze espresse dai proprietari di Classe B.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it