



## ■ Cosa sapere per entrare nel business del Noleggio a Lungo Termine?

### Cosa scoprirai:

- i problemi che hanno i consulenti di noleggio a lungo termine;
- le soluzioni di I'm Noleggio per garantire un servizio efficiente ed unico;
- gli STEP per avviare la tua attività commerciale.

## **RIVEDERE IL MODELLO DI BUSINESS E DI MOBILITÀ: LA SOLUZIONE DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE**

La vettura nuova per gli italiani è sempre stata uno status da raggiungere, un oggetto da sfoggiare la domenica per un giro con la famiglia. Il classico venditore è sempre stato poco spontaneo con il cliente, sempre incastrato nel gestirlo e non nell'ascoltarlo, un concessionario che non sa più cosa vende, perchè sono solo numeri e il cliente che viene manipolato da una pubblicità che ci fa sognare di guidare una vettura al mare o in montagna, ma poi viene usata in città per il lavoro e per rimanere incastrati nel traffico.

Tale crescita ha portato l'industria e la distribuzione a una poca cura dell'ambiente in cui viviamo e a una consapevolezza di rivedere il modello di business e mobilità che sta passando dall'acquisto all'utilizzo del servizio in tutte le sue forme.

### **1° Problema: il mercato è competitivo**



#### Problema

Il mercato è molto selettivo perché non tutti hanno la possibilità di essere competitivi sin da subito e di rappresentare le giuste società che operano nel settore.



#### Conseguenza

Non riuscire a seguire le esigenze dei clienti - come offrire oltre 4000 veicoli in pronta consegna e la possibilità di valutare un modello di vettura con più società di NLT - mette l'operatore in una posizione di vantaggio nel gestire la trattativa. Inoltre, cosa più importante è non vanificare il lavoro di procacciamento dei primi tre anni e permettere così a qualche società di noleggio di ricontattare il cliente alla scadenza, rinnovando il contratto senza passare per il consulente che lo ha procacciato.



#### Soluzione

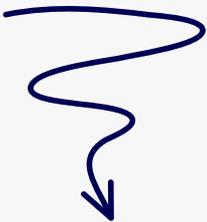
I'm Noleggio rappresenta l'80% delle aziende che operano in questo business, quindi garantisce al proprio Rental Manager la migliore soluzione da proporre al cliente con la possibilità di offrire oltre 4000 veicoli in pronta consegna. Inoltre, il team I'm Noleggio garantisce il post vendita ai clienti dei propri Rental Manager, per aumentare la fidelizzazione e garantirsi così il prolungamento della relazione e il rinnovo del contratto con il cliente.

## 2° Problema: non avere i giusti margini per operare



### Problema

Come ogni business, non avere i giusti margini per operare rende l'impresa a rischio di sopravvivenza e non poter preventivare in autonomia i veicoli fa sì che la risposta sia lenta e quindi inefficace!



### Conseguenza

Il non poter preventivare in autonomia rende poco trasparente il Rental Manager, con la conseguenza di non poter esprimere il proprio potenziale. Tutto ciò in un mercato competitivo dove la rapidità della risposta è molto importante, oltre a non conoscere a volte la reale provvigione sul preventivo o la piena commissione che mediamente si attesta al 50% - 60% - 70% del totale.



### Soluzione

I'm Noleggio dopo anni di esperienza in questo business ha lanciato una proposta unica che tende a valorizzare i propri collaboratori, retrocedendo il 100% delle commissioni inserite nel preventivo e formando e supportando i commerciali nell'utilizzo di tutti i simulatori delle società di NLT.

## 3° Problema: ci sono aziende poco affidabili



### Problema

Il contratto di noleggio a lungo termine per il cliente è una scelta molto importante perché impatta nel suo reddito per un periodo lungo - circa 36/48 mesi - quindi prima di decidere, bisogna controllare bene con chi sta facendo il contratto il cliente, se l'azienda con la quale collabora è seria e ha delle ottime referenze!



## Conseguenza

Di solito si valuta poco questo aspetto! Il cliente si rivolge a chi gli offre maggiore sicurezza e fiducia soprattutto perchè non conosce questo business!



## Soluzione

I'm Noleggio, che conosce molto bene queste dinamiche, attua per ogni nuova apertura un piano di comunicazione adeguato che il Rental Store e il Rental Manager può utilizzare per sviluppare la sua autorevolezza sul territorio. A ciò si aggiunge una campagna stampa che vede I'm Noleggio presente sulle principali riviste nazionali di settore, che potrà essere condivisa e divulgata da tutti come parte integrante della rete diretta

## 4° Problema: il tasso di abbandono del business del NLT



## Problema

Molte persone che entrano in questo business per la prima volta o che sono concessionari o venditori di veicoli attratti dalla crescita esponenziale del settore, e dai margini di guadagno in riferimento agli investimenti richiesti per iniziare un nuovo business, purtroppo falliscono nel 90% dei casi abbandonando il Business del NLT!



## Conseguenza

Questo si traduce in rischio d'impresa molto elevato, perdita di denaro e aspettative disattese.



## Soluzione

I'm Noleggio ha generato un modello, elaborato dopo anni di esperienza, che permette di ridurre al minimo ogni rischio d'impresa. Infatti è stata la prima azienda in Italia a creare la Noleggio Business School, un percorso formativo studiato per supportare tutti quelli che decidono di intraprendere questo lavoro fornendo le dovute skills, il metodo operativo, gli script di gestione delle trattative e delle obiezioni.

Inoltre, a supporto del percorso formativo sono previste due ore di tutoring settimanali per condividere le trattative e gestirle con efficacia.



**Come avviare la  
Partnership?**



## 1. Invia la tua richiesta di informazioni

Fissa una consulenza gratuita per avere una conoscenza completa del business insieme al nostro responsabile Sviluppo Rete e scopri tutti i vantaggi che otterrai.

## 2. Firma l'accordo

Firma l'accordo di partnership e conoscerai tutti i membri del team I'm Noleggio!



## 3. Comincia a formarti

In I'm Noleggio, avrai la possibilità di frequentare la Noleggio Business School, la prima scuola di formazione in Italia dedicata al noleggio a lungo termine. A ciò si aggiunge il tutoring settimanale per migliorare le performance commerciali.



## 4. Ricevi una consulenza personalizzata

Avrai la possibilità di pianificare tutti i primi step per avviare il tuo nuovo business! Riceverai i layout grafici e scoprirai il piano di marketing e comunicazione a te dedicato!



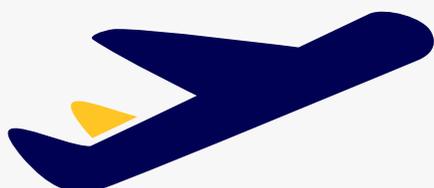
## 5. Affiancamento

Il tuo area manager sarà al tuo fianco al momento dell'apertura e ti seguirà durante tutti gli step successivi per permetterti di ottenere ottimi risultati!



## 6. Pronti, partenza, via!

Grazie alle procedure testate da I'm Noleggio, sarai pronto per raggiungere gli obiettivi desiderati. Comincerai a gestire le trattative e a crearti il tuo pacchetto clienti, per ottenere una rendita ricorrente!



# I'm Rental Store

**Diventa imprenditore del Noleggio a Lungo Termine con I'm Noleggio!**



**Cosa otterrai:**

**Ritorno provvigionale del 100%**

**Formazione completa**

**Supporto di comunicazione e marketing**

**Un area manager sempre al tuo fianco**

**I'm**  
noleggio lungo termine  
& servizi per la mobilità



# Dicono di noi



I nostri clienti valutano il nostro servizio "Eccellente" su



Trustpilot



noleggjo lungo termine  
& servizi per la mobilit 

[imnoleggio.it](http://imnoleggio.it)

