

**#1 IDEA DI BUSINESS
SU CUI INVESTIRE NEL 2025**

**DIVENTA UN
BROKER DI
NOLEGGIO
A LUNGO TERMINE**



COME CREARE IL TUO BUSINESS DA ZERO

*Qu*Auto

COME CREARE IL TUO BUSINESS DA ZERO

BENVENUTO NEL MONDO DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE!



Sei mai stato affascinato dall'idea di un business in forte **crescita**, con margini di **guadagno** interessanti e un mercato in continua **espansione**? Il noleggio a lungo termine (NLT) è oggi una delle **opportunità** più redditizie e accessibili per chi vuole **costruire** un'attività solida senza affrontare investimenti **iniziali** proibitivi.

Perché questo settore è in forte crescita



Negli ultimi **5 anni**, il settore del NLT ha registrato una **crescita esponenziale** con un aumento del **+30% annuo** nel numero di veicoli noleggiati.



Più del **70% delle aziende** oggi preferisce il **noleggio rispetto all'acquisto** di flotte aziendali, per ridurre costi e burocrazia.



Il mercato vale **miliardi** e le previsioni indicano un'ulteriore **crescita nei prossimi anni**, trainata dalla crescente **necessità** di soluzioni di **mobilità flessibili**.

Cosa troverai in questo eBook e come può trasformare la TUA carriera.



Imparerai i **segreti** di un settore in **espansione**, comprese le **strategie vincenti** per trovare **clienti** e **differenziarti** dalla concorrenza.



Capirai come trasformare questa **opportunità** in una **carriera stabile** e **scalabile**, con **entrate ricorrenti** e possibilità di **crescita** illimitate.

Il noleggio a lungo termine è un settore **in cui chi si muove prima ha un vantaggio competitivo enorme**. Sei pronto a cogliere questa occasione e diventare un broker di successo?

IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE - UN MERCATO IN ESPANSIONE

COS'È E COME FUNZIONA?

Il Noleggio a Lungo Termine (NLT) è una soluzione di mobilità sempre più apprezzata da **privati, professionisti** con Partita IVA e **aziende**. Consente di avere un'auto **nuova** senza doverla acquistare, con un **canone fisso** mensile che copre tutti i costi di gestione: **assicurazione, manutenzione, bollo** e **assistenza**.



In pratica, il cliente **sceglie** l'auto, stabilisce la **durata** del contratto (generalmente dai 24 ai 60 mesi) e il **chilometraggio** annuo. Alla scadenza, può restituire il veicolo, rinnovare il contratto, **riscattare** il veicolo o passare a un nuovo modello, senza le preoccupazioni legate alla **svalutazione** dell'auto.



24 - 60
MESI

QUESTA FORMULA STA RIVOLUZIONANDO IL CONCETTO DI MOBILITÀ: **L'AUTO NON È PIÙ UN BENE DA POSSEDERE, MA UN SERVIZIO FLESSIBILE E PERSONALIZZABILE.**

Perché sempre più clienti lo scelgono rispetto all'acquisto

I tempi stanno cambiando e con essi il modo in cui le persone intendono la proprietà dell'auto. Il noleggio a lungo termine offre vantaggi concreti che lo rendono sempre più competitivo rispetto all'acquisto tradizionale:

- ✓ **Nessun investimento iniziale elevato:** A differenza dell'acquisto, non è necessario immobilizzare grandi somme di denaro.
- ✓ **Zero sorprese:** Il canone fisso mensile include tutte le spese di gestione, evitando costi imprevisti.
- ✓ **Flessibilità:** Alla fine del contratto, si può decidere di cambiare auto con un modello più recente e tecnologicamente avanzato.
- ✓ **Vantaggi fiscali per i professionisti e le aziende:** Il noleggio consente deduzioni fiscali e detrazioni IVA vantaggiose.
- ✓ **Nessuna preoccupazione sulla svalutazione:** L'auto non è di proprietà, non ci si deve preoccupare della perdita di valore nel tempo.

Questi aspetti hanno reso il noleggio un'opzione sempre più popolare, soprattutto in un'epoca in cui la flessibilità e la gestione intelligente delle risorse economiche sono prioritarie.

Il mercato del noleggio in Italia: numeri e opportunità



Oltre il 30% delle nuove immatricolazioni in Italia è destinato al noleggio.



Il numero di contratti NLT è cresciuto **del 35%** annuo negli ultimi **5 anni**.



Sempre più privati e aziende scelgono il noleggio per la sua **convenienza** e **flessibilità**.



Il mercato del noleggio ha generato un giro d'affari di oltre **8 miliardi** di euro solo in **Italia**.



I VANTAGGI DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Zero pensieri: manutenzione, assicurazione e assistenza inclusi

Uno dei principali **punti di forza** del noleggio a lungo termine è la tranquillità che offre ai clienti. Con un'unica **rata mensile fissa**, tutte le spese di gestione dell'auto sono **già incluse**. Questo significa:



Nessun costo imprevisto:

L'assicurazione RCA, la copertura Kasko, il bollo e l'assistenza stradale sono già inclusi nel contratto.



Manutenzione senza stress:

Le spese di manutenzione ordinaria e straordinaria sono coperte, evitando spiacevoli sorprese economiche.



Assistenza sempre garantita:

In caso di guasto o incidente, si ha diritto a un'auto sostitutiva e a un servizio di supporto immediato.



Questi vantaggi eliminano la **preoccupazione** legata alla gestione di un'auto di **proprietà**, permettendo a privati e aziende di concentrarsi sulle loro attività quotidiane **senza imprevisti**.

Il vantaggio fiscale per aziende e professionisti

Il NLT rappresenta un'opportunità fiscale strategica per imprenditori, liberi professionisti e aziende, grazie alle agevolazioni previste dalla legge:

- ✓ **Deducibilità del canone:** I costi del noleggio possono essere dedotti fiscalmente fino al 100%, a seconda della categoria professionale e dell'uso dell'auto.
- ✓ **Migliore gestione della liquidità:** Non essendo necessario immobilizzare capitali per l'acquisto di veicoli aziendali, le risorse possono essere investite in altre aree del business.

Per chi utilizza l'auto per lavoro, il noleggio diventa quindi una scelta economicamente vantaggiosa e fiscalmente intelligente.

Perché il noleggio è più conveniente dell'acquisto

Confrontando il noleggio con l'acquisto di un'auto, emergono diversi aspetti che rendono l'NLT la scelta più conveniente:

- **Deprezzamento azzerato:** L'auto di proprietà perde valore nel tempo, mentre con il noleggio il problema della svalutazione non esiste.
- **Costi prevedibili:** Con un unico canone fisso mensile, si evita di dover sostenere spese impreviste per riparazioni o guasti.
- **Possibilità di cambiare auto frequentemente:** Con il noleggio si può guidare sempre un'auto nuova e aggiornata, senza vincoli a lungo termine.



DIVENTARE BROKER DI NOLEGGIO - DA DOVE INIZIARE?

Il ruolo del Broker di noleggio: cosa fa e come guadagna



Un **broker** di noleggio a lungo termine agisce come **intermediario** tra le **compagnie di noleggio** e i **clienti finali**, sia aziende che privati. La sua principale responsabilità è quella di **comprendere le esigenze del cliente** e trovare l'offerta di noleggio **che meglio si adatta a queste**, garantendo termini favorevoli e prezzi competitivi.



I broker guadagnano principalmente attraverso **commissioni pagate dalle compagnie di noleggio** per ogni contratto stipulato, il che significa che i loro guadagni sono **direttamente proporzionali al numero di clienti** che servono e agli accordi che riescono a **chiudere**.

I requisiti essenziali per avviare l'attività

Per diventare un broker di noleggio a lungo termine di successo, sono necessari alcuni requisiti fondamentali:



Conoscenza del mercato automobilistico e delle sue tendenze:

Essere sempre aggiornati sulle novità del settore e comprendere cosa cercano i clienti.



Abilità nelle relazioni e nelle negoziazioni:

Essere capaci di negoziare i termini dei contratti a favore dei clienti.



Capacità organizzative:

Gestire più clienti e contratti richiede buone capacità di organizzazione e gestione del tempo.

COME SCEGLIERE I MIGLIORI PARTNER E FORNITORI DEL SETTORE

Una rete affidabile di fornitori e partner è cruciale per il successo del broker di noleggio. Ecco alcuni consigli su come selezionarli:



Affidabilità e reputazione: Scegliere partner noti per la loro affidabilità e buona reputazione nel mercato.



Varietà di offerte: Collaborare con fornitori che offrono una vasta gamma di veicoli e termini di noleggio, per poter soddisfare le diverse esigenze dei clienti.



Supporto e servizi aggiuntivi: Preferire quei fornitori che offrono un buon supporto post-vendita e servizi aggiuntivi come assistenza stradale, gestione delle manutenzioni e veicoli sostitutivi.

TECNICHE VINCENTI PER TROVARE CLIENTI

Chi sono i tuoi clienti ideali e dove trovarli?



Per diventare un **broker di noleggio a lungo termine** di successo, è **fondamentale** conoscere i tuoi clienti ideali e **dove trovarli**. Ecco alcune categorie di clienti da tenere d'occhio:



Privati in cerca di un'auto senza impegni

Questi sono i clienti che vogliono un'auto nuova ma senza l'onere di un acquisto. Possono essere giovani professionisti, famiglie o persone che vogliono cambiare frequentemente veicolo senza pensieri.



Piccole e medie imprese (PMI)

Le PMI spesso non vogliono bloccare il loro capitale in auto aziendali. Per loro, il noleggio a lungo termine è la soluzione perfetta: senza costi di gestione, manutenzione e con vantaggi fiscali.



Liberi professionisti e imprenditori

Questi clienti sono in costante movimento e necessitano di soluzioni di mobilità flessibili. Non vogliono preoccuparsi della gestione dell'auto, ma vogliono avere un veicolo sempre pronto e in perfette condizioni.



Strategie di vendita Online e Offline



Per raggiungere questi clienti, hai bisogno di **strategia** e **azione**. Ecco come fare:



Online

- **Sito web professionale:** Un sito chiaro, che descriva i vantaggi del noleggio, i modelli disponibili e le offerte.
- **Social media:** Utilizza Instagram, Facebook e LinkedIn per mostrare i veicoli disponibili, testimonianze di clienti soddisfatti e contenuti che spieghino i benefici del noleggio.
- **Google Ads e SEO:** Investi in pubblicità mirata e ottimizza il tuo sito per le ricerche locali, come "noleggio auto lungo termine Milano".



Offline

- **Eventi e fiere del settore:** Partecipa a eventi locali, fiere di business o saloni dell'automobile dove puoi incontrare potenziali clienti.
- **Collaborazioni con concessionarie:** Collabora con concessionarie di auto per offrire soluzioni di noleggio a lungo termine ai loro clienti.

La forza del networking e delle collaborazioni strategiche!

Il **networking** è fondamentale per far crescere il tuo business. Conoscere persone giuste e fare **collaborazioni strategiche** ti permette di avere una rete di contatti solida e continuare a **crescere**. Ecco come farlo:



Partecipa a gruppi di Networking

Unisciti a gruppi di imprenditori, associazioni locali o eventi di networking. Più conosci persone nel settore, più opportunità si aprono.

Crea alleanze con altri professionisti

Collabora con aziende che possono beneficiare del noleggio a lungo termine, come concessionarie auto, agenzie immobiliari o studi legali. Le collaborazioni strategiche sono un ottimo modo per aumentare il volume di affari.



Offri consulenze gratuite

Offrire consulenze gratuite a potenziali clienti ti aiuta a farti conoscere, capire le loro necessità e proporre la soluzione giusta.

QUESTE SONO SOLO ALCUNE DELLE INFINITE STRATEGIE PER TROVARE I CLIENTI GIUSTI E FAR CRESCERE IL TUO BUSINESS NEL SETTORE DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE!

IL PROCESSO DI VENDITA – DALLA PRIMA CHIAMATA ALLA FIRMA DEL CONTRATTO



Come gestire una trattativa di noleggio passo dopo passo

Gestire una **trattativa di noleggio** è semplice se segui questi passaggi fondamentali.



Accogli il cliente con una breve introduzione e ascolta attentamente le sue necessità.



Presenta le opzioni: Fai capire al cliente le diverse soluzioni di noleggio che hai a disposizione, evidenziando i vantaggi di ogni opzione.



Personalizza la proposta: Offri un contratto che risponda alle esigenze specifiche del cliente, sia in termini di durata che di chilometraggio.



Chiarisci eventuali dubbi: Rispondi a tutte le domande del cliente in modo chiaro e trasparente.



Fissa i dettagli: Definisci insieme al cliente tutti i dettagli pratici e assicurati che abbia compreso appieno l'offerta.



Le domande chiave per capire le esigenze del cliente

Durante la trattativa, è fondamentale fare le **giuste domande** per capire esattamente di cosa ha bisogno il cliente. Ecco alcune domande chiave:



“Che tipo di auto ti interessa?”

Per capire il modello e le caratteristiche che il cliente sta cercando.

“Qual è la tua fascia di chilometraggio annuo?”

Per personalizzare il contratto in base alle necessità di utilizzo.

“Preferisci un contratto breve o lungo termine?”

Per capire la durata dell'impegno che il cliente è disposto a sottoscrivere.

“Hai bisogno di una vettura per uso personale o aziendale?”

Per determinare se ci sono vantaggi fiscali o necessità particolari legate al tipo di utilizzo.

SUPERARE LE OBIEZIONI E CHIUDERE PIÙ CONTRATTI

Le obiezioni fanno parte del processo di vendita, ma con il giusto approccio puoi superarle facilmente.

- **Ascolta attentamente:** Non interrompere mai il cliente quando solleva un'obiezione. Ascolta attentamente ciò che sta dicendo.
- **Comprendi la causa:** Spesso le obiezioni nascono da timori o dubbi che possono essere facilmente dissipati con una spiegazione chiara.
- **Riformula e rispondi:** Rispondi alle obiezioni in modo positivo e rassicurante, riformulando il problema in termini di soluzioni.
- **Riproponi la tua offerta:** Riporta il cliente sulla proposta vantaggiosa che gli hai fatto, mettendo in evidenza i benefici specifici per lui.

MARKETING DIGITALE PER IL NOLEGGIO – COME CREARE UNA PRESENZA ONLINE EFFICACE

CREARE UN SITO WEB PROFESSIONALE CHE CONVERTE

Un **sito web** efficace è la tua **vetrina online**. Deve essere chiaro, visivamente accattivante e **facile da navigare**.

- ✓ **Design pulito e professionale:** Utilizza un layout semplice che metta in evidenza i tuoi servizi.
- ✓ **Chiarezza dei messaggi:** Comunica i benefici del noleggio in modo diretto e convincente.
- ✓ **Call to action evidenti:** Incoraggia i visitatori a compiere azioni, come richiedere un preventivo o chiamare per maggiori informazioni.
- ✓ **Ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO):** Assicurati che il tuo sito appaia nei risultati di ricerca per termini relativi al noleggio a lungo termine.



www.quiauto.it



Facebook, Instagram e Google Ads: strategie per generare contatti

Le piattaforme **social** e **Google Ads** sono strumenti potenti per raggiungere nuovi clienti. Ecco alcune strategie da utilizzare:



Targeting mirato: Dirigi le tue campagne pubblicitarie a specifici segmenti di pubblico che potrebbero essere interessati al noleggio.



Contenuto coinvolgente: Pubblica post e annunci che mostrino i vantaggi del noleggio, testimonianze di clienti e offerte speciali.



Analisi e aggiustamenti: Monitora le prestazioni delle tue campagne e apporta modifiche per migliorare i risultati.



L'IMPORTANZA DELLE RECENSIONI E DELLA REPUTAZIONE ONLINE

La reputazione online può fare la differenza tra un cliente che sceglie te o un concorrente.



Incoraggia le recensioni positive: Chiedi ai clienti soddisfatti di lasciare una recensione.



Gestisci le recensioni negative con cura: Rispondi in modo professionale e cerca di risolvere le questioni sollevate.

Questi passaggi ti aiuteranno a costruire una **presenza online forte** che attira e **converte i clienti**, sfruttando al meglio le opportunità del marketing digitale per il **noleggio**.

COLLABORAZIONI E SOTTORETE COMMERCIALE – COME SCALARE IL BUSINESS

CREARE UNA RETE DI AGENTI E SUB-BROKER PER AMPLIARE IL VOLUME D'AFFARI

Espandere il tuo business di noleggio non è solo una questione di aumentare il numero di **auto disponibili**, ma anche di estendere la tua presenza commerciale attraverso una rete capillare di **agenti** e **sub-broker**.



Selezione accurata: Cerca collaboratori motivati e con una buona conoscenza del mercato automobilistico locale.



Formazione continua: Assicurati che tutti i membri della rete ricevano formazione regolare sui prodotti di noleggio e sulle tecniche di vendita.



Incentivi chiari: Stabilisci un sistema di incentivi che premi i migliori performer e stimoli tutti a raggiungere obiettivi ambiziosi.



Come formare e motivare il tuo team

Un team ben preparato e motivato è cruciale per il successo del tuo business. Implementa queste strategie:



- **Formazione mirata:** Organizza sessioni di formazione specifiche per migliorare le competenze commerciali e tecniche del tuo team.
- **Feedback regolare:** Fornisci feedback costruttivo regolarmente, riconoscendo i successi e discutendo apertamente le aree di miglioramento.
- **Clima positivo:** Crea una situazione professionale stimolante e supportiva, dove ognuno si senta valorizzato e parte di un progetto comune.

STRATEGIE DI ESPANSIONE SUL TERRITORIO



Crescere significa anche avere una visione strategica su come e dove espandere la tua attività. Considera questi aspetti:



Analisi del mercato: Identifica le aree geografiche con la più alta domanda di noleggio a lungo termine.



Partnership locali: Stabilisci collaborazioni con aziende locali che possono beneficiare dei tuoi servizi, come concessionarie di auto o aziende di servizi.



Promozioni mirate: Utilizza campagne pubblicitarie localizzate per sensibilizzare il mercato sulle tue offerte.

“QUESTO APPROCCIO INTEGRATO NON SOLO AUMENTERÀ IL TUO VOLUME D’AFFARI, MA SOLIDIFICHERÀ ANCHE LA TUA PRESENZA NEL MERCATO DEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE.”

ERRORI DA EVITARE NEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

GLI ERRORI PIÙ COMUNI CHE BLOCCANO LA CRESCITA DEL BUSINESS

Anche con un ottimo servizio, ci sono **errori** che possono **rallentare** o **bloccare** la tua crescita. Ecco i più frequenti:



Non avere una strategia chiara:

Improvvisare porta solo confusione e spreco di tempo. Ogni azione va pianificata con obiettivi concreti.



Sottovalutare il potere del

marketing: Se non comunichi bene la tua offerta, il cliente non la percepirà come utile. Investi nel farti trovare e nel raccontare il tuo valore.



Gestione disorganizzata dei contatti: Non avere un CRM o un sistema di gestione clienti può farti perdere opportunità e contatti caldi.



Poca attenzione al cliente: Una risposta lenta o un preventivo poco chiaro può spingere il cliente a cercare altrove.



Come gestire clienti difficili e trattative complesse



Nel settore del noleggio, capiterà di affrontare **clienti esigenti** o situazioni **complicate**. Ecco come mantenere il controllo:



Ascolta prima di parlare: Spesso il cliente vuole solo sentirsi capito. Mostra empatia prima di proporre una soluzione.



Rimani calmo e professionale: Anche se l'altro è nervoso, tu sei il professionista. Non prendere nulla sul personale.



Spiega con chiarezza: Una trattativa diventa complessa solo quando mancano comunicazione e trasparenza. Usa esempi semplici e vai dritto al punto.

IL MINDSET VINCENTE PER AVERE SUCCESSO NEL LUNGO TERMINE



Più del prodotto, più delle offerte: **è il tuo atteggiamento a fare la differenza**. Ecco il mindset da coltivare:

- **Costanza:** I risultati arrivano nel tempo. Non mollare se non vedi subito numeri alti.
- **Formazione continua:** Impara, aggiornati, investi su te stesso. Più cresci, più crescono le tue opportunità.
- **Mentalità da imprenditore:** Non pensare solo alla singola vendita. Pensa a come costruire relazioni, fiducia e una vera carriera nel settore.

QUANTO PUOI GUADAGNARE CON IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

SCOPRI QUANTO VALE OGNI CONTRATTO!

Parliamo chiaro: il settore del **noleggio a lungo termine** non è solo in espansione, è uno dei più **redditizi** e **scalabili** per chi ha le giuste competenze e un sistema di lavoro **solido**.



COME FUNZIONA IL MECCANISMO DELLE PROVVIGIONI?

Ogni volta che **concludi** un contratto di **noleggio**, ottieni una provvigione in base al **valore** del veicolo, alla **durata** del contratto e alla tua “bravura” nell’**incrementare** i margini. Ti spiego meglio illustrandoti una media indicativa per farti capire il potenziale:



City car o utilitarie: guadagno medio dagli 800€ ai 1.200€ a contratto.



SUV, berline e modelli business: guadagno medio dai 1.000€ ai 3.000€ a contratto.



Auto premium e di fascia alta: provvigioni che superano i 1.500€ fino ad arrivare ai 4.000€ per una singola chiusura.

**IN MOLTI CASI, PUOI GUADAGNARE DI PIÙ SU UN SINGOLO
CONTRATTO CHE IN UN INTERO MESE DA DIPENDENTE.**



Perché questo modello di business è ideale per te?

La risposta è molto più semplice di quello che sembra...

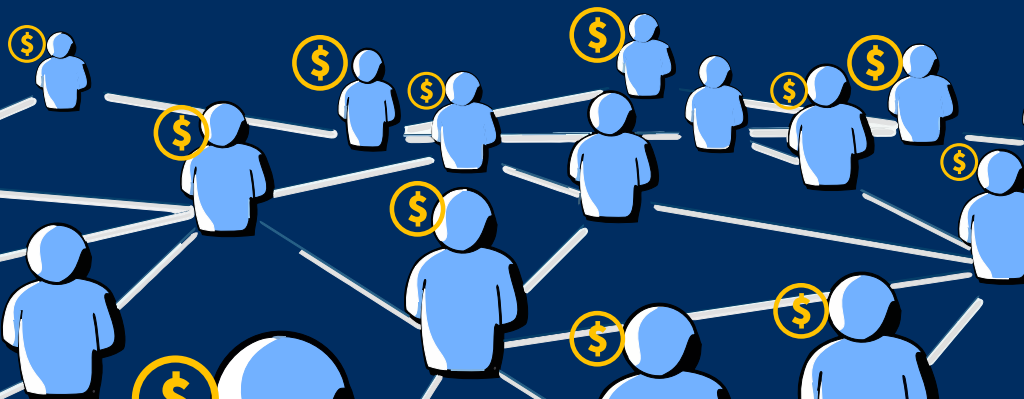
PERCHÈ NON HAI BISOGNO DI POSSEDERE NIENTE, NÈ AUTO NÈ IL PARCHEGGIO PER TENERLE.

Il tuo ruolo sarà solo quello di fare da **Broker** tra il **fornitore** e il **cliente finale**!

- **Nessun tetto massimo ai guadagni:** Più vendi, più guadagni. Non c'è un tetto massimo.
- **Crescita proporzionale al tuo impegno:** Più sei intraprendente e più passione ci dedichi e più risultati ottieni.
- **Zero magazzino, zero immobilizzazioni:** Non devi comprare auto o avere un magazzino, zero costi fissi.
- **Flessibilità totale, lavori dove vuoi e quando vuoi:** da casa o da dove vuoi tu, con i tuoi orari.

E SE COSTRUISCI UNA RETE?

Con il tempo puoi creare una **sottorete commerciale**, formare nuovi agenti e guadagnare anche sulle **loro performance**. Così trasformi un'attività in un vero business **scalabile**.



I PROSSIMI PASSI – INIZIA SUBITO IL TUO PERCORSO!

PERCHÉ NON PUOI RIMANDARE: IL MOMENTO GIUSTO È ORA!

Se sei arrivato fino a qui, significa che hai **davvero interesse** a costruire il **TUO FUTURO** nel mondo del noleggio a lungo termine. Ma leggere e informarsi non basta. Il tempo è una **risorsa preziosa**, e chi agisce per primo ha un vantaggio **competitivo**.



Ogni giorno che aspetti, qualcun altro si muove, **acquisisce clienti** e si posiziona nel **mercato**. Se vuoi trasformare la tua ambizione in risultati concreti, il momento per iniziare è **adesso**.

COME POSSIAMO AIUTARTI A LANCIARE IL TUO BUSINESS CON IL NOSTRO SUPPORTO

Il nostro obiettivo è rendere il tuo ingresso nel mondo del noleggio semplice, veloce e strategico. **SCEGLI IL TUO PERCORSO DI SUCCESSO** 



DIVENTA UN BROKER DI NOLEGGIO PROFESSIONISTA



PACCHETTO STARTER DRIVE – *Avvia il tuo percorso con le basi giuste!*

- ✓ 1 call settimanale di **formazione** con il **coach**
- ✓ **Trattative** reali in affiancamento + **assistenza pratiche** e **chiusura** contrattuale
- ✓ Materiale completo: **modelli** preventivo, pack **documentale**, **catalogo** auto
- ✓ Piano provvigioni:
 - 50% fino a 2 contratti mensili
 - 60% da 3 contratti
 - 70% da 5 o più contratti



“IDEALE PER CHI VUOLE INIZIARE SENZA TROPPI FRONZOLI MA CON METODO E GUIDA REALE SUL CAMPO.”



PACCHETTO BUSINESS TRACK – *Scala il tuo brand più velocemente!*

- ✓ Accesso a **TUTTI i quotatori** delle più competitive società di noleggio: Unipol, Leasys, Ayvens, Athlon, Alphabet, Europcar
- ✓ 3 call settimanali di **formazione intensiva** con il coach
- ✓ Materiale **completo**: pack **preventivi**, documentazione, **cataloghi**
- ✓ Contatti **esclusivi** con i nostri dealer e **concessionari partner**
- ✓ Creazione **Logo**, **Pagine** Social e **Brand Identity**
- ✓ Piano provvigioni:
 - 60% fino a 2 contratti mensili
 - 70% da 3 contratti
 - 80% da 5 o più contratti



PACCHETTO PREMIUM ROUTE

Dominare il mercato con una struttura completa e digitale

- ✓ Sito web **professionale** incluso + impostazione **SEO** per generare clienti da **Google**
- ✓ Tutti i quotatori delle **principali società** di noleggio **internazionali**
- ✓ Formazione **24/7** + coaching continuo su **trattative reali**
- ✓ Supporto **operativo** e assistenza **dedicata**
- ✓ Contatti **esclusivi** con i nostri dealer e **concessionari partner**
- ✓ Materiale tecnico **completo**: pack **preventivi, documenti**, modelli
- ✓ Creazione **Logo, Pagine Social** e **Brand Identity**
- ✓ Piano provvigioni:
 - 65% fino a 2 contratti mensili
 - 75% da 3 contratti
 - 80% da 5 o più contratti



“PENSATO PER CHI VUOLE DIVENTARE LEADER NELLA PROPRIA ZONA E GENERARE CLIENTI IN MODO COSTANTE E AUTOMATICO.”



**ECCO COME DECINE DI AGENTI STANNO
CREANDO IL LORO BUSINESS**

INVIA ORA LA TUA CANDIDATURA – I POSTI SONO LIMITATI!

Se credi di avere il **MINDSET** giusto e vuoi **candidarti** per il nostro percorso di **mentorship**, clicca sul link qui sotto e compila il modulo.

TI VERRÀ CHIESTO:



Il tuo background e la tua motivazione



Quanto tempo sei disposto a dedicare al progetto



Che budget sei disposto a investire per avviare seriamente il tuo business

**CLICCA QUI SOTTO E PRENOTA LA TUA
CONSULENZA GRATUITA ADESSO!**



[Form di Prenotazione Mentorship - QuiAuto](#)



Attenzione: accettiamo solo un numero limitato di candidature per offrire il massimo supporto a chiunque. Non rimandare!

QuiAuto

info@quiauto.it
www.quiauto.it

Tiziano: 392-997-6541
Paolo: 351-686-3408