

Auto: l'emergenza Covid-19 sta accelerando il processo di vendita online



Se è vero che, in generale, l'**e-commerce** è esponenzialmente cresciuto negli ultimi anni, è pur vero che per le spese importanti ci sia ancora un po' di resistenza ad affidarsi alla rete. È per questo che il percorso che porta alla vendita totalmente online delle auto è più lento di altri.

Eppure, grazie all'evoluzione tecnologica galoppante e, soprattutto, a causa le limitazioni alla circolazione imposte dall'emergenza sanitaria in corso – che, ricordiamo, hanno portato anche alla chiusura delle concessionarie durante il primo lockdown - le case

costruttrici hanno rafforzato la loro **presenza sul web**.

[Massimo De Donato ne parlato con Lorenzo Sistino, fondatore di MiaCar, l'e-commerce di auto nuove e usate, durante l'ultima puntata di Strade e Motori andata in onda su Radio 24.](#)

I tempi sono maturi per completare l'acquisto di una vettura online? I brand, attualmente, utilizzano la rete soprattutto per fornire informazioni e per mettere in contatto il cliente con la concessionaria fisica, ma le cose stanno cambiando: si stima infatti che già **nei prossimi 5 anni in Italia e in Europa il 15% delle vetture sarà acquistato in rete**.