

Come gestire l'usato per fare reddito



Quando si discute di usato con i rivenditori specializzati nella vendita di macchine agricole di seconda mano e con i concessionari le reazioni possono essere molto diverse. Ci può essere preoccupazione evidenziata da fronti corruciate e pensierose da parte di chi vive questo aspetto come un male necessario ma c'è anche chi reagisce con un sorriso perché è riuscito a farne un'importante fonte di guadagno.

Quali sono quindi gli elementi che possono fare la differenza nella gestione

dell'usato? C'è una ricetta segreta per trasformare un male dovuto in un business lucrativo per il concessionario? La soluzione magica ovviamente non c'è, come sempre si tratta di analizzare vari aspetti del business.

Metodologie di approccio

La modalità con cui la selezione dell'usato avviene in fase di acquisto dipende molto dall'impostazione del business e l'approccio del rivenditore specializzato di usato si differenzia totalmente da quello del concessionario, focalizzato sul nuovo.

Rivenditore specializzato in macchine usate.

Il rivenditore solitamente riesce ad acquistare le macchine usate con un approccio selettivo, orientandosi in base alla domanda nel territorio e tra la clientela che segue, con una ricerca anche proattiva delle macchine e dei modelli più richiesti.

Concessionario

Il concessionario, focalizzato invece sulla vendita del nuovo, affronta l'acquisto della macchina usata di norma quando gli viene fatta la richiesta di permuta nell'ambito della trattativa di una macchina nuova.

Il ritiro di una certa macchina, in questo caso, diventa quindi un passaggio obbligatorio per poter concludere la vendita del nuovo, una sorta di «lasciapassare».

L'approccio selettivo in questo caso non è applicabile, oppure solamente entro certi limiti; il rischio di perdere la trattativa del nuovo diventerebbe troppo alto e le ripercussioni sul suo business principale, quello del nuovo, andrebbero ben presto a manifestarsi con un calo delle vendite e del fatturato. Possono verificarsi quindi anche casi in cui il concessionario si vede costretto a ritirare macchine usate non facilmente rivendibili nel territorio.

Tratto dall'articolo "**Una gestione sana dell'usato può fare reddito**" di Robert Gruber, pubblicato sul n. **5/2026** di *MAD – Macchine agricole domani*.

Per leggere l'articolo completo **abbonati** a *MAD – Macchine Agricole Domani*.