

CHI SIAMO

CONNECTING **CLASSICS** nasce dal sogno di tre persone qualificate, appassionate e competenti, che frequentano da anni il mondo delle auto classiche, delle youngtimer e delle vetture da collezione, accomunate dalla volontà e dalla determinazione di migliorare la qualità delle transazioni, innovando i processi di acquisto e vendita nel segno della trasparenza, del rispetto e della chiarezza.

Lorenzo Corsani è stato un imprenditore prima di dare libero sfogo alla passione per le auto, trasformandola in un'esperienza professionale ventennale come responsabile commerciale di un'azienda specializzata nel settore automotive. In parallelo, ha lavorato come giornalista pubblicitario. Con la sua piccola collezione di classiche e youngtimer ha partecipato fin da piccolo a raduni, eventi, competizioni e trackday a livello internazionale.

Carlo Di Giusto è un giornalista specializzato nel settore automotive ed è stato vicedirettore di Ruoteclassiche, Youngtimer, Auto Italiana e Top Gear Italia, dopo una lunga e brillante carriera a Quattroruote. Conosce e frequenta le persone più influenti del movimento del motorismo storico internazionale ed è giudice in alcuni dei più qualificati concorsi d'eleganza internazionali.

Riccardo Pucci è un imprenditore che ha avviato startup in diversi settori e ha sviluppato aziende anche in ambito internazionale; le competenze delle sue aziende spaziano dai servizi, alla produzione e alla consulenza. La sua esperienza si è formata in ruoli di Direzione Commerciale, Marketing e Amministrazione di società.

OUR SENNA

INTRAPRENDENZA

APPROCCIO INNOVATIVO

COMPETENZA SPECIFICA

ATTENZIONE AI DETTAGLI

RICERCA DELL'ECCELLENZA

TRASPARENZA

AMORE PER LA BELLEZZA

TUTELA DELLA CULTURA
AUTOMOBILISTICA

RESPECT FOR HISTORY

RISPETTO DELLA STORIA

RISERVATEZZA

CURA DEI RAPPORTI

SINCERITÀ NELLE RELAZIONI



CONNECTING **CLASSICS**

È un servizio di intermediazione tra privati per la compravendita di automobili classiche, youngtimer e da collezione che sfrutta le tecnologie più avanzate



CONNECTING CLASSICS si pone al centro delle transazioni, mettendo a disposizione competenze specifiche per tutelare, seguire, consigliare, supportare tanto i venditori quanto gli acquirenti, soddisfacendo esigenze e richieste con un approccio che unisce l'analisi tecnica alla narrazione giornalistica, valorizzando le caratteristiche del veicolo. Inoltre, Connecting Classics, grazie alla sua tecnologia esclusiva, attribuisce alle vetture vendute un'identità digitale basata su Blockchain in grado di generare e gestire gli NFT dinamici attraverso un'app per l'inserimento e la consultazione dei dati. I dati e le informazioni verificate andranno a costituire uno degli asset più importanti per ogni veicolo da collezione: la sua storia.

A CHI È DESTINATA CONNECTING CLASSICS?

Connecting Classics è un'opportunità:

- per i privati competenti e brillanti che vogliono professionalizzare la loro passione;
- per gli operatori del settore con una presenza fisica sul territorio che vogliono espandere la loro attività e avere una maggiore visibilità;
 - per i dealer online che vogliono espandere la loro attività e avere una maggiore visibilità;
 - per persone con una forte attitudine alla compravendita e un solido spirito imprenditoriale.

BENEFICI

Chi aderisce al progetto Connecting Classics beneficerà di:

- visibilità del network;
 - esclusività territoriale;
 - materiale espositivo dedicato e personalizzato;
 - accesso a competenze specifiche;
 - condivisione della piattaforma digitale di gestione e pubblicazione degli annunci;
 - gestione e del controllo esclusivo dei propri annunci;
 - ulteriori ricavi dalla vendita di servizi aggiuntivi e alle opportunità di comunicazione che saranno attivate da Connecting Classics;
- Inoltre, l'affiliato beneficerà del tracciamento della vettura venduta grazie all'identità digitale attraverso app e diversi livelli di membership.

REQUISITI

Per unirsi al progetto di affiliazione di Connecting Classics servono alcuni requisiti specifici:

- competenza tecnica;
- approfondita cultura automobilistica;
- conoscenza del mercato dell'auto classica, youngtimer e da collezione;
- attitudine all'imprenditoria.

Inoltre, una sede appropriata, dotata di strumenti di valutazione (per esempio, un'officina o una carrozzeria con spazi espositivi e attrezzature professionali) costituirà un elemento preferenziale e di forte differenziazione.

LINEA DI RICAVI

Gli affiliati a Connecting Classics avranno piena libertà nella gestione del proprio business nel rispetto delle linee guida del franchisor. Questo consentirà di percepire:

- percentuali sulle vendite, in funzione del prezzo dei veicoli e secondo le esigenze dell'affiliato;
- ricavi sulla vendita di servizi e prodotti aggiuntivi che Connecting Classics renderà disponibili nel tempo;
- vantaggi sull'acquisizione di nuovi clienti per le eventuali attività esistenti (per esempio, un meccanico potrà offrire a venditore e acquirenti controlli, tagliandi e riparazioni pre e post vendita);
- guadagno dalla vendita dei vari livelli di membership ai clienti di Connecting Classics e dai successivi rinnovi.

