

MOTORI



Tedeschi fiduciosi nell'AI: pronti a lavorare coi robot



Citroen, debutta anche in Europa il SUV C5 Aircross



Audi con SUV e-Tron partner 'eco' di Cortina d'Ampezzo



COMMENTI



f

t



o

o

o

o

o



STAMPA



DIMENSIONE TESTO

-

+

MOTORI

HOME > MOTORI > FORD PREMIATA PER MIGLIORE COMUNICAZIONE POST VENDITA

Ford premiata per migliore comunicazione post vendita

20 Novembre 2018



Ford premiata per migliore comunicazione post vendita

© ANSA

In occasione del Service Day 2018, evento ideato da **AsConAuto** (Associazione Consorzi Concessionari Auto), con la collaborazione e l'organizzazione di Quintegia, punto di riferimento per la filiera del settore automotive, Ford Italia è stata premiata per la migliore comunicazione post vendita 2018.

Il premio, un'iniziativa di Quintegia, con il sostegno di Würth, mira a individuare la casa automobilistica che, nell'anno, si è distinta per la migliore strategia di marketing e comunicazione, dedicata all'area del post vendita.

"Questo attestato premia la nostra



Di' che ti piace prima di tutti i tuoi amici

I PIÙ LETTI

OGGI



Mafia ad Altavilla, il pentito: «Boss spogliato per umiliarlo»



Maltempo, venti e nubifragi in sette regioni: allerta arancione anche in Sicilia



Smaltimento illecito di rifiuti pericolosi: sequestrata la nave Aquarius, inchiesta della procura di



Arriva il "Black Friday", a Palermo venerdì stop alla Ztl

visione a lungo termine e l'impegno che, ogni giorno, investiamo nel posizionare il Brand in territori i cui confini, definiti dalle esigenze e dalle aspettative dei nostri clienti, tendono a mutare continuamente e rapidamente - ha dichiarato Andrea Del Campo, Direttore Marketing, Service, Ford Italia - Il prestigioso riconoscimento ci spinge a fare ancora di più, nello sviluppare nuove idee, in termini sia di contenuti sia di forma, e nel portare avanti progetti non convenzionali".

Ford Italia, inoltre, ha contribuito attivamente al programma, partecipando al panel 'Migliorare il Service: esperienze. Nuove soluzioni di business applicate al post vendita', durante il quale ha illustrato il percorso 'disruptive' intrapreso nel 2017, con l'obiettivo di trasformare il proprio modello di business, culminato con il lancio della Customer Promise 'FordService. Libera il tuo tempo'.

L'obiettivo del FordService, attraverso servizi esclusivi e tecnologie innovative, alla base della 'dematerializzazione' della visita in assistenza, è di restituire valore al bene più prezioso, oggi, per il cliente: il tempo. Tre sono le aree di miglioramento della Customer Experience, indicate dagli stessi clienti per aumentare la propria soddisfazione e, quindi, la propria fedeltà al Brand: accessibilità al servizio, comodità del servizio, trasparenza dei prezzi.

© Riproduzione riservata



Il ministro Toninelli in Sicilia: "Basta strade colabrodo, all'Anas la gestione delle provinciali"

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER
DEL GIORNALE DI SICILIA.

la tua email

Ho letto l'[informativa sulla la tutela della privacy](#) e presto il consenso al trattamento dei miei dati personali inseriti.

ISCRIVITI

COMMENTA PER PRIMO LA
NOTIZIA

COMMENTA CON **facebook**

NOME *

E-MAIL *

COMMENTO *

Ho letto l'[informativa sulla la tutela della privacy](#) e presto il consenso al trattamento dei miei dati personali inseriti.

Aggiornami via e-mail sui nuovi commenti

INVIA

* CAMPI OBBLIGATORI

CONTRIBUISCI ALLA NOTIZIA:



INVIA



SCRIVI