

“Premio per la comunicazione post vendita 2018”, Ford batte tutti



Il trofeo si assegna ogni anno alla casa automobilistica che si è distinta per la migliore strategia di marketing e comunicazione, dedicata ai clienti acquisiti

ABBONATI A

Rep:

23 novembre 2018

Non ci sono solo le auto da vendere - a tutti i costi - ma anche clienti da assistere dopo che hanno acquistato l'auto. Questo il senso del “Premio per la comunicazione post vendita 2018”, assegnato ogni anno al Service Day 2018, l'evento B2B più importante del settore.

Stavolta a battere tutti è stata Ford Italia che con la sua strategia di marketing e comunicazione, dedicata all'area del post vendita, ha sbaragliato l'agguerrita concorrenza.

Ideato da **AsConAuto** (Associazione Consorzi Concessionari Auto), con la collaborazione e l'organizzazione di Quintegia, punto di riferimento per la filiera del settore automotive, il premio questa volta ha sottolineato l'impegno Ford attraverso servizi esclusivi e tecnologie innovative, alla base della “dematerializzazione” della visita in assistenza, per restituire valore al bene più prezioso, oggi, per il cliente: il tempo.

“Questo importante attestato premia la nostra 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”.

LISTINO

Nuovo

Usato

Confronti

Scegli la marca

Scegli il modello

BLOG E RUBRICHE



MOTORI BLOG

di Vincenzo Borgomeo

Saloni auto, che noia (no, non ho detto gioia)



FUORI GIRI

di Valerio Berruti

L'effetto ambiente che ferma il mercato dell'auto

ANNUNCI

[Tutti gli annunci](#)

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".

Noi non siamo un partito, non cerchiamo consenso, non riceviamo finanziamenti pubblici, ma stiamo in piedi grazie ai lettori che ogni mattina ci comprano in edicola, guardano il nostro sito o si abbonano a Rep:. Se vi interessa continuare ad ascoltare un'altra campana, magari imperfetta e certi giorni irritante, continuate a farlo con convinzione.

MARIO CALABRESI

Sostieni il giornalismo
Abbonati a Repubblica



LOMBARDIA, VARESE, BUSTO ARSIZIO

Offro - Varie Motori
Vendo San Valentino con Servizio Limousine Tour Cena Romantica In Camera Di Hotel 4s Milano Como Varese Novara Solo con noi un San Valentino. . .



PIEMONTE, NOVARA, ARONA

Offro - Varie Motori
Noleggio charter feste lago su Lago Maggiore zone: Arona Verbania pacchetti offerte a Russi Cinesi barche Facile e Sicuro Vendo noleggio charter feste....



FRIULI-VENEZIA GIULIA, UDINE

Offro - Auto
Bmw Serie 3 Usato Cabrio o Spider BMW 320 CD CABRIO anno 05 / 2006 grigio scuro met. tessuto antracite. Km 36. 000 €24 900 Tavagnacco via Nazionale....

la Repubblica

Ford

© Riproduzione riservata

23 novembre 2018

ARTICOLI CORRELATI



Nuova Ford Focus Active, voglia di suv



Ford, guida autonoma per le consegne a domicilio



LE IMMAGINI

Ford Focus Active Wagon