



I ricambi Ford viaggiano con AsConAuto

La rete dell'associazione che da sempre punta sui Ricambi Originali si occuperà delle consegne nell'ambito del programma PartsPlus

Per la distribuzione di ricambi originali in Italia nell'ambito del programma PartsPlus, brand che appartiene a Ford Company e nasce nel Regno Unito nel 2018, l'Ovale Blu ha scelto AsConAuto. L'accordo è stato siglato a Verona, in occasione di Automotive Dealer Day, alla presenza di Roberto Scarabel, presidente dell'associazione, e Alessio Franco, Parts+ FCSO Director presso Ford Italia. Una partnership che valorizza ulteriormente il ruolo che AsConAuto gioca nella diffusione dei Ricambi Originali e, dunque, nella cultura della riparazione di qualità.

"PartsPlus - ha spiegato Alessio Franco - si occupa della vendita e della distribuzione dei ricambi dell'intera gamma Ford attraverso una modalità contrattuale di agenzia, per la prima volta applicato in questo ambito. Ford Italia ha nominato 24 agenti che sono altrettanti concessionari, allineati con i parametri del bando lanciato lo scorso anno".

Il disegno geografico è partito dalla considerazione base che la strategicità della vendita del ricambio non è legata allo sconto fatto al cliente, ma alla qualità del servizio che si è in grado di offrire. "Sulla base dell'organizzazione dei consorzi AsConAuto abbiamo definito le 24 zone - ha continuato Alessio Franco - e il posizionamento dei magaz-

zini, che noi chiamiamo 'centri'. Nel 60 per cento dei casi si è utilizzata la facility già esistente del concessionario, perché rispondente agli standard Ford, ma con una segregazione operativa rispetto al resto delle attività, negli altri si sono realizzati magazzini ex novo. Si trovano sostanzialmente nei capoluoghi di regione. Il nostro obiettivo è migliorare la logistica consegnando ricambi una o due volte al giorno".

Ford Italia definisce i livelli di stock, la tipologia di ricambi, prezzi e sconti fatturando al cliente attraverso la rete incassi AsConAuto. Officine e carrozzerie hanno rapporti diretti con

la casa madre attraverso il lavoro di queste agenzie dove operano da un minimo di 6 a un massimo di 20 persone, a seconda delle dimensioni della zona, con un gestionale unico che controlla l'intero processo.

I 24 agenti non sostituiscono ma lavorano in aggiunta alla rete dei concessionari. Lo spazio per crescere c'è.

"L'obiettivo - ha concluso il Parts Director - è portare tutti i clienti indipendenti all'interno di questa rete. Dando servizi più efficienti ai nostri clienti B2B, officine e carrozzerie, riduciamo al minimo il fermo del veicolo in officina per la massima soddisfazione del nostro cliente finale, l'utilizzatore di qualsiasi veicolo dell'Ovale Blu".

