



Ford PartsPlus: una rivoluzione nel mondo dei ricambi auto

AttualitàManutenzione

Condividi con:

di Redazione - 08/11/2024

**PENSATO OGGI
PER GUIDARVI
AL DOMANI**



IL NUOVO NUMERO IN EDICOLA
SCOPRI DI PIÙ



Ford Italia sta innovando il modo di vendere e distribuire ricambi per auto con il suo nuovo modello di business, **Ford PartsPlus**. Un sistema che garantisce una copertura capillare e una profonda conoscenza del mercato locale.

Uno dei punti di forza di PartsPlus è l'utilizzo di tecnologie all'avanguardia per la gestione degli stock, la preparazione e la consegna dei ricambi. La partnership con Keyloop Italia ha permesso di sviluppare un sistema di warehouse management basato su scanner e sistemi di telefonia integrata, che ottimizza i processi e garantisce la massima efficienza. **Ma per saperne di più abbiamo fatto due chiacchiere con Alessio Franco, Parts+ FCSD Director di Ford Italia.**

Come funziona il modello di vendita e distribuzione diretta dei ricambi originali Ford?

"Nel 2018 abbiamo creato un nuovo modello organizzativo in Inghilterra chiamato PartsPlus, in cui la casa madre distribuisce e vende direttamente tutte le parti di ricambio e accessori con fatturazione diretta, quindi senza l'intermediazione dei concessionari. Due anni fa abbiamo deciso di implementarlo anche in Italia, con una struttura contrattuale del modello di agenzia.





Abbiamo nominato 21 agenti (che sono concessionari ovviamente), che hanno preso un nuovo contratto di agenzia in aggiunta ai contratti in essere. Li abbiamo prima selezionati, poi li abbiamo nominati e abbiamo creato 21 magazzini ricambi nei principali capoluoghi di regione. Quindi di fatto è un modello di business dove il concessionario prende un nuovo contratto, ci mette a disposizione le facilities, le persone e le strutture, e noi all'interno di quell'organizzazione veicoliamo la vendita diretta dei ricambi a tutto quello che è il mercato d'interesse, ossia il B2B, i riparatori autorizzati, le carrozzerie autorizzate, le flotte, gli indipendenti, sostanzialmente tutto quello che riguarda 'l'esterno'

Siamo il primo marchio in Italia che ha attuato questo tipo di organizzazione al proprio interno. Abbiamo un unico gestionale con cui governiamo tutti i 21 magazzini, per cui i processi organizzativi sono gli stessi per tutti. Quello che cambia è solamente il numero delle persone in funzione dei volumi da gestire [...]. Abbiamo un controllo dei dati dall'inizio alla fine, all'interno di una rete Wi-Fi unica, che collega tutti i 21 centri. È un sistema innovativo, perché è la casa madre che ha contatti con i clienti, secondo un modello di intermediazione che passa con gli agenti".

Quali sono i numeri di Parts Plus in Italia di là dei 21 centri affiliati?

"Al momento abbiamo quasi 300 persone totalmente dedicate a questo business. Quest'anno chiuderemo con un volume di fatturato superiore ai 100 milioni di euro. Gestiamo circa 2.500 fatture giornaliere perché abbiamo un metodo di fatturazione immediata e abbiamo un pacchetto clienti superiori a 25mila unità, che è praticamente il mercato del B2B degli autoriparatori.

In questi 25 mila ci sono tutti, dai carrozzieri ai meccanici, gli indipendenti, tutto quello che ruota attorno al mercato delle parti di ricambio. E, grazie alla partnership che abbiamo fatto con AsConAuto, riusciamo a gestire ogni giorno le consegne su tutto quanto il territorio. Quindi abbiamo creato un vero e proprio network che chiaramente è in crescita, perché stiamo sviluppando il business e per l'anno prossimo abbiamo grandi aspettative".

Perché è importante affidarsi ai ricambi originali?

"Stiamo cercando di cambiare un po' la mentalità nella gestione dei ricambi, perché quello che conta è il cliente finale. Cliente finale che, nella sua esperienza di



manutenzione, oltre ad avere la vettura riparata secondo standard qualitativi elevati, vede anche ridurre i tempi di fermo. Attraverso PartsPlus noi riusciamo a ridurre le tempistiche, perché abbiamo ricambi disponibili in giornata. Ricambi che, oltre alla garanzia della casa madre, assicurano un ciclo di vita della vettura più lungo rispetto a quello dei ricambi equivalenti.

Nei primi 4 anni i clienti sono molto fedeli, poi più aumenta l'anzianità del veicolo più la scelta verso i ricambi originali diminuisce per ovvi motivi, perché la macchina diventa più vecchia e la manutenzione o le riparazioni vengono fatte con ricambi equivalenti. Noi stiamo cercando di cambiare questa tendenza, alimentando la fedeltà del cliente anche dopo i 4 anni”.

Ford PartsPlus è un modello di vendita unico rispetto ai vostri. Qual è la direzione del mercato dell'aftermarket, considerato che negli ultimi anni è sempre stato in crescita?

“Il mercato dei ricambi è un mercato stabile, che cresce. In Italia stiamo vivendo tre anni particolari, ma dopo il Covid stiamo ritardando la stagionalità del mercato. Attraverso politiche di promozione di marketing vogliamo riuscire proprio ad aumentare la presenza del ricambio originale, soprattutto nelle carrozzerie, dove oggi il mercato è molto stabile.

In questo ambito è molto importante avere il ricambio originale, anche e soprattutto per gli operatori, per una garanzia di montaggio perfetta. Mentre nell'ambito della meccanica c'è molta più concorrenza, soprattutto di ricambi provenienti fuori dall'Europa”.

