

Ford startet Serviceoffensive für Gewerbekunden

Ford startet eine weitere Serviceoffensive, um noch besser auf die Anforderungen von Gewerbekunden eingehen zu können. Ab sofort stehen für die Betreuung dieser Klientel bundesweit rund 160 sogenannte Ford-Gewerbe-Partner zur Verfügung. Es handelt sich dabei um spezialisierte Händler, die über die allgemeinen Ford-Händler-Standards hinaus weitere Anforderungen in ihren Betrieben erfüllen müssen.

Die Gewerbekunden profitieren vom neuen Gewerber-Konzept unter anderem durch verlängerte Öffnungszeiten, einen eigenen Abhol- und Bringservice und speziell geschulte Ansprechpartner für alle Fragen zu den Pkw- und Nutzfahrzeugbaureihen.

Darüber hinaus erhalten die Gewerbekunden besondere Finanzierungs- und Leasingangebote und werden regelmäßig zu Testfahrten eingeladen. Außerdem werden sie automatisch auf die Fälligkeit von HU/AU-Untersuchungen hingewiesen und bekommen terminlich darauf abgestimmte Einladungen zum Service/Wartung. Die entsprechenden Betriebe sind an einer neuen Signalisation mit der Aufschrift „Gewerbe Partner“ zu erkennen. Ford hat das Konzept in enger Zusammenarbeit mit seinem Händlerverband entwickelt.

Grundvoraussetzung für die Qualifikation als Gewerbe-Partner ist eine Mindestanzahl an Vorführ- (einschließlich der entsprechenden Ausstellungsfläche) und Lagerfahrzeugen. Darüber hinaus müssen die Betriebe unter anderem mindestens einen Vollzeit-Gewerbe-Verkaufsexperten beschäftigen und erweiterte Öffnungszeiten mit durchgehender Service-Bereitschaft bieten (montags bis freitags mindestens elf Stunden, sonntags mindestens fünf Stunden). Außerdem verpflichtet sich der Händlerbetrieb dazu, Wartungs- und Reparaturarbeiten an den Fahrzeugen der Gewerbekunden mit Priorität auszuführen. (ampnet/nic)

Bilder zum Artikel:



Ford-Gewerbe-Partner.



Ford-Gewerbe-Partner.



Ford-Gewerbe-Partner.