



Ford Polska zmienia się dla przedsiębiorców. Szereg nowości, ale i sprawdzone rozwiązania.

- Ford oferuje klientom biznesowym kompleksową ofertę modeli, wśród których każdy znajdzie coś dla siebie. Ich uzupełnieniem są atrakcyjne formy finansowania.
- Ford Polska wprowadza także lokalne rozwiązania, które mają uprościć komunikację z klientem, a tym samym zwiększyć wydajność prowadzonego przez niego biznesu.
- Najważniejsza w tym aspekcie jest strategia Ford Pro, dzięki której klient kupując samochód marki, może liczyć na pakiet specjalistycznych i innowacyjnych usług, które pozwolą mu zwiększyć zyski.

WARSZAWA, 17 października 2022 – Ford jest obecnie w trakcie wielkiej transformacji ku zeroemisyjnej przyszłości. Nie zapomina jednak o zdaniu klientów, a wręcz traktuje ich głos jako priorytet. Dlatego Ford w Polsce wprowadził szereg ciekawych rozwiązań, a kolejne już czekają w kolejce. Wszystkie łączy jednak troska o dobro prowadzonego przez klienta biznesu.

Gama modeli z najwyższej półki

Wszystko zaczyna się od konkurencyjnej oferty modeli, które mają wiele funkcjonalności przydatnych w prowadzeniu biznesu oraz cieszą się bardzo dobrymi opiniami wśród użytkowników. Co ważne, Ford cały czas wsłuchuje się w potrzeby klientów i oferuje kilka rodzajów napędu, w tym napędy benzynowe, wysokoprężne oraz zelektryfikowane. Doskonałym przykładem różnorodności jest bestseller marki, Ford Kuga. Jest on dostępny zarówno w wersji benzynowej, z silnikiem Diesla, jak i trzech wersjach hybrydowych – MHEV, HEV i PHEV. Dzięki tej różnorodności samochód jest najchętniej wybieranym Fordem w tym roku, notując ponad 40% wzrost sprzedaży w porównaniu do ubiegłego roku.

Nowoczesne napędy hybrydowe są dostępne także w innych modelach Forda i zdobywają dużą popularność. Najlepszym przykładem jest Puma, która jest dostępna zarówno z napędem benzynowym, jak i hybrydowym typu MHEV, ale to ten drugi jest znacznie popularniejszy wśród klientów i dzięki temu w tym roku Puma jest najlepiej sprzedającym się małym SUV-em z napędem hybrydowym w Polsce.

Ford aktywnie rozwija swoje portfolio samochodów elektrycznych, ale w żaden sposób nie narzuca tej strategii swoim klientom i ich nie ogranicza. Dlatego na rynku pojazdów dostawczych już teraz oferuje spalinowego Transita i jego elektryczną wersję. Wkrótce w Polsce pojawi się też w pełni elektryczny Transit Custom, dla którego będzie to już trzeci rodzaj napędu. Model ten jest już teraz dostępny zarówno wyłącznie z silnikiem spalinowym, jak i jako hybryda plug-in.

W ostatnich miesiącach niezwykle popularnym modelem wśród klientów stał się Mustang Mach-E i trudno się temu dziwić. Niskie koszty eksploatacji, bogate wyposażenie standardowe, przestronne wnętrze oraz wyrazisty design i doskonale osiągi sprawiły, że model ten jest w tym roku najpopularniejszym samochodem elektrycznym w Polsce.

To dopiero początek

Oferta Forda już teraz jest bogata, ale producent stale ją poszerza i uzupełnia. Marka w najbliższym czasie planuje zaprezentowanie szeregu zupełnie nowych modeli oraz nowych generacji obecnych bestsellerów. W Polsce już można zamawiać Rangera nowej generacji, a zaprezentowane niedawno siódme pokolenie Mustanga wzbudziło zachwyt i pożądanie także w naszym kraju.

To jednak dopiero początek. Do 2024 roku na rynku pojawi się jeszcze sześć w pełni elektrycznych i skomunikowanych ze światem modeli Forda – zarówno osobowych, jak i dostawczych. W ramach nowej jednostki organizacyjnej Ford Model e, w połączeniu z Ford Pro, do Mustanga Mach-E, E-Transita i E-Transita Customa dołączą m.in.: nowy elektryczny crossover klasy średniej, elektryczna wersja Forda Puma oraz nowe, zelektryfikowane generacje Tourneo Customa i Tourneo Courier. Do tego w 2023 roku na rynku pojawi się nowa generacja spalinowego Transita Couriera.

Dzięki Fordowi można także wyróżnić się na drodze. W sprzedaży jest dostępny Mustang Mach-E GT, a więc specjalna wersja elektrycznego SUV-a, której moc maksymalna wynosi aż 487 KM, a wiele dodatków stylizacyjnych dodaje jej wyjątkowości. Już wkrótce na polskich drogach pojawi się natomiast Ranger Raptor będący od lat synonimem stylowego, funkcjonalnego i wydajnego pick-upa. Prawdziwa gratka czeka jednak na fanów Forda w 2023 roku, kiedy w Europie pojawi się Bronco. Ogromne możliwości personalizacji tego modelu sprawiają, że dzięki samochodowi można poczuć się wyjątkowo, jednocześnie budując pozytywny wizerunek firmy.

Obsługa klienta drugim filarem

Przy wprowadzaniu nowych produktów Ford nie zapomina o obsłudze około sprzedażowej, która jest niezwykle ważna dla klientów. Od lat dba o najwyższy poziom jakości obsługi klientów, jak i wizerunek firmy, oferując kompleksowe, ale proste w zrozumieniu produkty. Tak jest choćby z najnowszym rozwiązaniem Ford Komfortowa Ochrona, dzięki któremu użytkownik Forda może skupić się wyłącznie na prowadzeniu biznesu. Program ten ma na celu uproszczenie komunikacji z klientem poprzez zintegrowanie kilku usług w jeden pakiet, który obejmuje: Ford Protect, Kontrakt Serwisowy oraz Business Service Club.

Marka zadbała także o nowoczesną ofertę finansowania samochodów, która zdobywa coraz większą popularność. W ofercie cały czas pozostaje Ford Leasing, który ma wielu zwolenników, a zwłaszcza przy samochodach użytkowych nadal może okazywać się doskonałym rozwiązaniem. Ponadto samochód można sfinansować w ramach Ford Leasing Opcje i mieć go po prostu w ramach abonamentu obejmującego – za dodatkową opłatą - również pakiet serwisowy. Dzięki takiemu rozwiązaniu klient zyskuje przewidywalność kosztów, a także może spokojnie planować użytkowanie flotowych aut. Decyzję o przyszłości pojazdu można podjąć na koniec umowy (nawet 48 miesięcy). Samochód można wymienić na nowy, zwrócić albo zatrzymać. Dla klientów zdecydowanych na wynajem i bogaty pakiet usług powstał Ford Wynajem. W jego ramach miesięczne opłaty obejmują serwis i ubezpieczenie, a umowa zawierana jest do pięciu lat.

Prawdziwa rewolucja dla klientów biznesowych korzystających z pojazdów użytkowych jednak dopiero nadchodzi. Pod zbiorczą nazwą Ford Pro marka zebrała wszystko, co najlepsze w segmencie samochodów użytkowych. Oferuje tam sprzedaż najbardziej nowoczesnych

pojazdów, ale przede wszystkim zapewnia niespotykaną dotąd jakość usług. W ramach Ford Pro eksperci Forda zadbają o najwyższą wydajność prowadzenia działalności gospodarczej. To połączenie specjalistycznego oprogramowania, systemów ładowania, obsługi posprzedażowej oraz finansowania, które tworzy kompleksowe rozwiązanie dla właścicieli flot, niespotykane dotąd na rynku.

Oprogramowanie i eksperci Ford Pro stworzyli ekosystem, w ramach którego zadbają o podniesienie efektywności pracy. Zintegrowane wsparcie obejmie m.in. znalezienie najlepszej strategii ładowania akumulatorów pojazdów elektrycznych, uproszczenie zarządzania flotą pojazdów poprzez proste i użyteczne alerty, rozwiązania telematyczne czy usługi serwisowe – dzięki obecności pojazdów w sieci, specjalistycznej wiedzy ekspertów Forda i prostej komunikacji z klientem będzie można uniknąć wielu napraw. Centra FORDLive zadbają też o szybki przebieg serwisów i przeglądów, który ograniczy czas przestoju. Co najważniejsze, FORDLive jest bezpłatną usługą dla wszystkich użytkowników pojazdów użytkowych Forda i stanowi kluczowy element Ford Pro.

W Stanach Zjednoczonych, gdzie Ford Pro wprowadzono na początku tego roku, okazało się że efekt zintegrowanych usług i nowoczesnego oprogramowania może obniżyć koszty posiadania floty nawet o 20 procent. Szacunki z Wielkiej Brytanii pokazują natomiast, że rozwiązanie FORDLive znacząco zwiększyło dyspozycyjność pojazdów klientów Forda. Implementacja usług i narzędzi informatycznych Ford Pro na kolejnych rynkach, w tym w Polsce, będzie sukcesywnie następowała wraz z wprowadzaniem kolejnych innowacyjnych modeli.

Inżynierowie Forda opracowali także projekt, w ramach którego firmy mogłyby cały czas monitorować lokalizację swoich narzędzi oraz maszyn dzięki specjalnym modułom lokalizacyjnym. Oznaczałoby to ogromną oszczędność czasu podczas samej pracy, jak i później dla administratorów floty. Obecnie trwają kolejne prace nad tym rozwiązaniem.

- Jesteśmy gotowi na nadchodzące wyzwania, jak nigdy wcześniej. Nawet najbardziej wymagający klienci biznesowi mają u nas szeroki wybór samochodów, który cały czas się powiększa, a dodatkowo pakiety kompleksowych usług, dzięki którym mogą spersonalizować nabycie samochodu do swoich potrzeb. Jako Ford Polska dążymy do uproszczenia komunikacji z klientem i zwiększenia wydajności prowadzonej przez niego działalności. Reguły gry może już wkrótce zmienić Ford Pro, który sprawdził się w USA, a jego założenia są niezwykle korzystne dla klientów w wielu aspektach - powiedział Karol Jelonek, kierownik działu sprzedaży flotowej Ford Polska.

#

O Ford Motor Company

Ford Motor Company (NYSE: F) z centralą w Dearborn w stanie Michigan w USA jest globalną marką, stawiającą sobie za cel pomoc w budowaniu lepszego świata, w którym każda osoba może swobodnie poruszać się i realizować swoje marzenia. Plan wzrostu i tworzenia wartości rynkowej firmy, Ford+, wykorzystuje wypracowane atuty, nowe możliwości i trwałe relacje z klientami dla podniesienia satysfakcji i pogłębienia lojalności tych klientów. Firma opracowuje i dostarcza innowacyjne, cieszące się nieustannym zainteresowaniem samochody ciężarowe, pojazdy sportowo-użytkowe, dostawcze i użytkowe marki Ford oraz luksusowe pojazdy marki Lincoln, a także usługi oparte na łączności sieciowej. Ponadto Ford umacnia swoją pozycję lidera w dziedzinie rozwiązań transportowych, w tym systemów autonomicznej jazdy, oraz świadczy usługi finansowe za pośrednictwem Ford Motor Credit

Company. Ford zatrudnia około 182 tys. pracowników w zakładach na całym świecie. Więcej informacji na temat Forda, produktów firmy oraz oddziału Ford Credit na stronie corporate.ford.com.

Ford of Europe wytwarza, sprzedaje i serwisuje pojazdy marki Ford na 50 indywidualnych rynkach, zatrudniając około 41 tys. pracowników we własnych oddziałach oraz spółkach typu joint venture, łącznie około 55 tys. osób, po uwzględnieniu działalności nieskonsolidowanej. Oprócz spółki Ford Motor Credit Company, usługi firmy Ford of Europe obejmują dział Ford Customer Service Division oraz 14 oddziałów produkcyjnych (10 spółek całkowicie zależnych oraz 4 nieskonsolidowane typu joint venture). Pierwsze samochody marki Ford dotarły do Europy w 1903 roku – w tym samym roku powstała firma Ford Motor Company. Produkcja w Europie ruszyła w roku 1911.

Kontakt: Mariusz Jasiński
Ford Polska Sp. z o.o.
(22) 6086815
mjasinsk@ford.com