

Piemonte

Il motore centrale? La customer care

In Authos, tradizione e continuo spirito innovativo interpretano i desideri del cliente

Authos, sinonimo di massima serietà, affidabilità e professionalità. Una realtà davvero forte e capillarmente radicata sul territorio di Torino e provincia: 6 sedi, 4 centri assistenza, 4 grandi, moderni e attrezzati magazzini ricambi originali Ford con distribuzione sul territorio nazionale, un team di oltre 160 collaboratori, oltre 5.000 vetture, più di 500 veicoli commerciali e 3.000 auto usate, questi i dati del venduto annuale dell'azienda torinese. A conferma di ciò l'ambito riconoscimento Premio Quattroruote come dealer dell'anno 2004 per la migliore soddisfazione del cliente tra tutte le concessionarie di automobili in Italia ed inoltre il premio "Migliore Concessionaria Ford d'Italia" per le vendite, il post vendita e i servizi finanziari. "È stata davvero una grande soddisfazione - racconta l'AD Gabriele Appendino - una conferma significativa dell'impegno profuso e della nostra determinazione di avviare da sempre un importante rinnovamento, una nuova era del mercato automobilistico; i clienti ci hanno dato ragione, hanno davvero premia-

to i nostri sforzi, oltre alla casa madre che ha riconosciuto pienamente il nostro operato e ciò ci rende profondamente orgogliosi". Successi frutto di anni di storia, tradizione, presenza sul mercato. Il marchio Authos compare solo nel 1997, in altra forma, con proprietari attualmente non più presenti; l'azienda fa il suo esordio nel 1959, come concessionaria Ford parte del gruppo torinese Ifas Gruppo (nato nel '51) e da allora ad oggi si radica nel territorio torinese in modo massiccio, affermandosi come azienda leader nel mercato automobilistico

La sede di Moncalieri (TO)



e creando un portafoglio clienti altamente fidelizzato.

Dove cercare la chiave di successo di Authos?

La mission imperativa del gruppo torinese, perfettamente in linea con la casa madre Ford è la soddisfazione totale del cliente. La filosofia aziendale prevede una completa presa in carico del consumatore: accoglienza, attento ascolto e analisi del bisogno per formulare una proposta persona-

lizzata, ad hoc. La politica del dialogo è affiancata dalla ricerca di soluzioni innovative, per esempio la formula "IdeaFord", che consente al cliente di acquistare un'auto con un minimo anticipo, godendosi pienamente il veicolo, con un appuntamento dopo due anni con tre possibilità: cambiare, saldare o restituire l'auto acquistata. Sono oltre 18.000 clienti inseriti dal '93 ad oggi nel ciclo di acquisto IdeaFord...



Ma non solo, soddisfazione del cliente per Authos coincide anche con una attenta offerta di servizi efficienti e completi nel post vendita. "Il cliente non deve sentirsi abbandonato dopo l'acquisto. Se ha scelto noi, ha scelto un'azienda presente a 360° - spiega Appendino -. Ci presentiamo davvero come il meccanico di fiducia, puntiamo sulla velocità, sulla qualità, sulla trasparenza ed affidabilità del nostro intervento". Cortesia, professionalità e competenza sono tre requisiti fondamentali dell'intero team aziendale, tali da consentire al gruppo torinese un

efficiente servizio anche per i clienti aziende. Un'offerta che spazia da più di 1.000 veicoli nuovi in pronta consegna, un vasto assortimento di vetture aziendali, vetture usate, ampia divisione di veicoli commerciali nuovi ed usati, un servizio di noleggio ford-rent, soluzioni finanziarie personalizzate per esigenze aziendali (finanziamenti, leasing, noleggi) e personale dedicato a completa disposizione delle aziende su tutto il territorio nazionale. Una capacità invidiabile, quella di Authos, di coniugare la strepitosa crescita dell'organizzazione (a breve

apriranno due nuovi sedi a Chieri e Villardora) con la costante attenzione al cliente, senza mai farlo sentire un soggetto anonimo, perso dentro ad una realtà troppo ampia, ma sempre protagonista, accontentato nelle sue esigenze e soddisfatto pienamente. "Essere una grande e consolidata realtà significa offrire dei vantaggiosi plus, in termini di qualità del prodotto, del servizio, dell'assistenza, senza mai perdere di vista il contatto diretto, umano, di fiducia con il cliente, che è l'anima del nostro lavoro" conclude Appendino.

Fortissimamente Made in Italy



Gabriele Appendino