

VENDITA E SERVIZI

Ifas, la clientela considerata «partner d'affari»

Gigi Pavesi

● Ifas Gruppo, realtà che opera nel settore della vendita di auto e servizi, ha un portafoglio di ben 17 marchi e un fatturato che nel 2005, solo per il nuovo, ha superato 300 milioni. La proposta di furgoni riguarda 4 marchi: Fiat, Ford, Opel e Hyundai. Le vendite complessive del 2005 sono state, per i marchi trattati, di circa 1.800 pezzi per un fatturato intorno a 24 milioni. La strada scelta è soprattutto quella di offrire, accanto a finanziamenti e leasing agevolati, un alto livello di servizi post vendita. In questo senso, il Gruppo Authos fornisce ai clienti Ford sempre un veicolo sostitutivo per ogni fermo macchina, consapevole che il mezzo serve per lo svolgimento del lavoro e sarebbe un handicap non poterlo utilizzare. Le officine, inoltre, prevedono una corsia preferenziale per il cliente dei commerciali. Acquistando invece un furgone Opel presso una delle quattro sedi di Gencar che hanno uno spazio a essi dedicato, si può usufruire della «convenzione CNA» (Confederazione Nazionale Artigianato) con sconti fino al 28% a seconda del modello. Il Gruppo Progetto propone per i commerciali Fiat il «Noleggio Lungo Termine», formula che pone il cliente al riparo da tutto senza avere nessun pensiero, ma principalmente, nessun costo oltre il carburante. Il tutto in una rata mensile sempre uguale e quindi preventivabile in fase di budget. Nei confronti delle aziende piccole (prettamente artigiane), è interessante la proposta di riacquisto del veicolo a 24/36 mesi, aggiungendo a questo una forma di garanzia della casa estesa al terzo anno e una polizza furto/incendio, sempre stipulata attraverso Progetto. «Quando ci rivolgiamo al cliente dei veicoli commerciali - dice Nicola Loccisano, presidente di Ifas Gruppo - pensiamo di avere di fronte un vero «partner in affari», sia si tratti del piccolo artigiano, o del libero professionista, sia ci si rivolga al medio imprenditore. In quest'ottica ci impegniamo al massimo per rendere più vantaggioso possibile il suo business non solo nell'acquisto, ma anche e soprattutto in tutti i servizi post vendita che siamo in grado di offrire».