

Oltre 10.000 contratti di assistenza in portafoglio testimoniano come il mercato riconosca il ritorno sull'investimento dei servizi Scania. Per questo motivo, il Grifone introduce importanti novità come il Positioning, nuovi prodotti di assistenza e un numero verde per i servizi finanziari e assicurativi.

L'importante traguardo di 10.000 contratti di assistenza in portafoglio raggiunto a settembre 2021 dimostra come Scania, grazie alla sua esperienza sul campo affiancata a quella di tante imprese di trasporto, sia determinata a proporre servizi che risultino un investimento.

All'interno del portafoglio, attualmente circa il 20% dei contratti di assistenza sono contratti SENIOR, percentuale che conferma il trend di crescita costante delle richieste di assistenza su veicoli con più di tre anni. Nello specifico, il contratto SENIOR garantisce: un efficiente piano di manutenzione a intervalli predefiniti o con interventi flessibili; sconti importanti applicati sulle riparazioni a pacchetto e diverse coperture di garanzia a prezzo fisso applicabili a catena cinematica, sistemi elettronici e sistema SCR, garantendo così un contratto su misura per tutta la vita.

Per i nuovi veicoli immatricolati, Scania continua a proporre soluzioni di assistenza efficienti e competitive in grado di conservare il valore del veicolo. Uno dei maggiori benefici dei contratti di assistenza per i clienti, considerato anche il periodo attuale di incertezza, consiste nel mantenere costi fissi nel tempo e nel poter applicare estensioni di garanzia a diversi livelli, oltre alla copertura sulla manutenzione ordinaria.

In particolare, a gennaio 2022 è stato lanciato il nuovo prodotto CORE che arricchisce di ulteriori componenti tecnici una formula già molto apprezzata dai clienti, garantendo un'ottima copertura ad un prezzo competitivo. Il CORE si interpone tra la formula di assistenza che offre la copertura degli organi di catena cinematica, chiamata DRIVELINE, e quella completa chiamata FULL.

Scania non offre solamente servizi di assistenza ma si propone come solution provider. Infatti, sono state introdotte alcune novità nell'ambito dei Data Driven Services, i servizi legati alla connettività dei veicoli.

All'interno del portale Fleet Management, Scania consente ora di attivare, anche indipendentemente dalle altre funzionalità, il modulo dedicato alla geolocalizzazione dei veicoli: il Positioning. Caratterizzato da flessibilità e customizzazione, questo servizio attivabile in modo semplice e veloce offre una soluzione concreta ai clienti con determinate esigenze operative, quali: la geolocalizzazione in tempo reale dei propri mezzi; il

monitoraggio delle ore accumulate dagli autisti per l'ottimizzazione dell'attività lavorativa del veicolo; il tracciamento dei percorsi sulla mappa; e il controllo delle prestazioni dei veicoli su scala temporale.

*“La digitalizzazione consente una maggiore capacità di prevedere gli inconvenienti e l'ottimizzazione del tempo di utilizzo dei veicoli. È già dal 2011 che Scania utilizza la connessione remota per raccogliere dati dei mezzi sparsi nel mondo”, dichiara **Fredrik Swartling**, Direttore Service Sales & Operations di Italscania. “Oggi, questo significa personalizzare al massimo gli interventi veicolo per veicolo perché ogni mezzo ha una storia sua”.*

Le novità Scania non si fermano però ai servizi basati sulla digitalizzazione, alla manutenzione e riparazione delle flotte ma si estendono anche ai servizi finanziari e assicurativi.

Scania Finance Italy è un partner fondamentale che si propone di supportare le scelte imprenditoriali dei propri clienti, favorendo la crescita delle loro attività.

Fornendo soluzioni di finanziamento e assicurazione flessibili e personalizzate, la finanziaria di Scania propone l'ottimizzazione dei costi e dei rischi per l'intero ciclo di vita del veicolo.

La novità recentemente introdotta da Scania Finance Italy mira a potenziare il già elevato livello di servizio e tempi di risposta rapidi con l'introduzione di un numero verde: un servizio che favorisce il contatto tra i clienti e gli specialisti della società, impegnati anche a riportare i veicoli su strada dopo un sinistro e a consigliare servizi di prevenzione su misura ai propri clienti.

*“Gli oltre 3 mila clienti italiani, gli 11 mila veicoli finanziati e le 12 mila polizze assicurative gestite possono dimostrare come Scania Finance Italy abbia sempre la risposta adeguata alle domande dei propri clienti”, afferma **Marco Brivio**, Amministratore Delegato di Scania Finance Italy. “Partendo dal dialogo, dall'ascolto delle necessità, forniamo sicurezze e soluzioni alle perplessità degli imprenditori prima di un acquisto importante. Le risposte che diamo ai nostri clienti sono frutto di un'attenta analisi delle loro esigenze e della loro struttura aziendale”.*

Scania presenta nuovi prodotti di assistenza e un numero verde per i servizi finanziari e assicurativi | 3







© riproduzione riservata pubblicato il 30 / 05 / 2022