

## IVECO RECORTA EL PRECIO DE SUS RECAMBIOS PARA ADAPTARSE A LAS NUEVAS DEMANDAS DEL MERCADO Y DE SUS CLIENTES

*Esta innovadora y agresiva estrategia alcanzará a 25.000 piezas, las más demandadas, y supone una rebaja media de los precios de hasta un 30%*

*“Estamos ayudando a los consumidores a prolongar la vida de sus vehículos en las mejores condiciones y con la máxima seguridad y calidad”, destaca Fabio Santiago, Director de Parts & Services de Iveco España*

Madrid, 26 Septiembre 2012

Iveco España ha puesto en marcha una nueva y agresiva política comercial de sus recambios, basada en precios más competitivos y, sobre todo, adaptados a la situación actual del mercado y a las nuevas demandas de los clientes.

Esta estrategia de reposicionamiento de precios alcanzará a finales de este año a 26.000 referencias de las 100.000 que manejan los talleres Iveco y se centrará en los recambios más demandados (por ejemplo frenos, radiadores, embragues o filtros), que registrarán una reducción de precio de entre un 25% y un 30%.

**“Queremos vender nuestra alta calidad al precio más competitivo”,** explica Fabio Santiago, director de Parts & Services de Iveco España. En una situación de crisis como la actual, muchos clientes no tienen acceso a los recursos financieros o disponibilidad de crédito para cambiar su vehículo, lo que está provocando un envejecimiento del parque.

**“Queremos ayudar a nuestros clientes y a los consumidores a prolongar la vida de sus vehículos en las mejores condiciones y con la máxima seguridad y calidad”,** añade Santiago.

Esta nueva estrategia de Iveco supone, también, un apoyo a la red de concesionarios y talleres oficiales, que podrán compensar la reducción de ingresos con el aumento del volumen de negocio. Los ingresos de postventa son fundamentales para asegurar la rentabilidad de los concesionarios. Para la red de Iveco, la facturación de la postventa supone un 25% de los ingresos totales.

Los primeros resultados ya se han hecho notar. La actual situación económica y la disminución de la actividad de postventa provocó en 2011 una caída de ingresos en esta línea de negocio de hasta un 15%. Sin embargo, en el primer semestre de 2012 se consiguió frenar esta tendencia y reducir la caída a un 4%. Las previsiones para el cierre de 2012 son de estabilidad e, incluso, de un pequeño crecimiento, apoyado por un gran esfuerzo inversor y en la mejora de procesos logísticos, por ejemplo acelerando la entrega de piezas a los talleres. Con estas medidas ya se ha conseguido un incremento del 15% en la calidad del servicio.

La nueva estrategia de postventa tiene diferentes vertientes para adaptarse a los diferentes tipos de clientes, dado que el objetivo de Iveco es ofrecer la mejor calidad al mejor precio en todos los segmentos del mercado.

**"Mientras otros compiten exclusivamente con precios bajos, Iveco ofrece recambios originales nuevos y reconstruidos con calidad de primer nivel a precios inferiores."**, explica Santiago.

Esta estrategia de precios reducidos se completa con campañas dirigidas a vehículos de más de cinco años, cuyos propietarios son muy sensibles al precio de la postventa. **"Iveco ofrece reparaciones y operaciones de mantenimiento a precios cerrados, incluyendo mano de obra y recambios. Una fórmula que permite al cliente reducir los costes generales de su vehículo"**.



### **Logística renovada y la mejor red del sector en España**

La red de postventa de Iveco es la mejor del sector en España por su capilaridad, lo que permite disponer del mejor servicio en cualquier lugar. Cuenta con 220 puntos de servicio oficiales, que incluyen 180 talleres autorizados.

Iveco cuenta con un gran almacén virtual que cubre toda Europa y seis almacenes físicos, conectados automáticamente, a los que se suman 60 almacenes más reducidos en España para garantizar la disponibilidad de todos los recambios.

El 85% de los recambios que solicitan los talleres están disponibles, como máximo, en 24 horas en cualquier punto de España. Las piezas con menor disponibilidad se entregan en 48 horas, vía avión, desde el punto de Europa en que esté disponible.

En los pocos casos en los que no se dispone de la pieza requerida, Iveco cuenta con un equipo especializado de más de diez personas que garantizan la entrega de la pieza o el recambio que se solicita, lo más rápidamente posible, con envíos directos desde cualquier punto de Europa e, incluso, desde el centro de producción. **“Cuando la pieza no está en algún almacén o taller de Europa, la conseguimos sin coste para el cliente, desde la fábrica”**, asegura Fabio Santiago.

#### **Iveco**

*Iveco, sociedad del Grupo Fiat Industrial, diseña, fabrica y comercializa una amplia gama de vehículos industriales ligeros, medios y pesados, de obras, autobuses y autocares y vehículos especiales para diversas aplicaciones, contra incendios, misiones off-road, defensa y protección civil.*

*Con más de 25.000 empleados, Iveco produce en 11 países del mundo con tecnologías de excelencia. Además de en Europa, Iveco está presente en China, Rusia, Australia y América Latina. Con más de 5.000 puntos de venta y asistencia en más de 160 países, asegura su apoyo técnico en cualquier área geográfica en la que trabaje un vehículo Iveco.*