**A Ford átformálja az elektromos autók megismerésének, megvásárlásának és használatának élményét, hogy vevői maximálisan elégedettek legyenek**

* A Ford új szintre emeli a vásárlói és felhasználói élményeket, zökkenőmentes, egyszerű folyamattá alakítva minden ezzel kapcsolatos lépést az autó felfedezésétől kezdve egészen a karbantartásig – és mindezt az elektromos járművekkel kezdi
* Az autó megszerzését és használatát is magukban foglaló, digitális folyamatot úgy alakították ki, hogy praktikus segítséget jelentsen a progresszív autóvásárlók új generációja számára, akik ezentúl egyetlen kattintással vásárolhatják meg a legmodernebb termékeket
* A vállalat egy különleges Bring On Tomorrow Live rendezvényen ismertette erre vonatkozó terveit a márkakereskedőkkel, akik segítenek majd mindezt valóra váltani; ugyanezen az eseményen mutatkozott be az új, elektromos hajtású E-Tourneo Courier is

**BUDAPEST, Magyarország, 2023. május 15.** – A Ford ma ismertette új elképzeléseit arról, hogyan alakítja még kellemesebbé és élvezetesebbé autói megismerését, kipróbálását, megvásárlását és üzemeltetését – és mindezt elektromos járműveivel kezdi.

Európai márkakereskedőivel együttműködve a vállalat teljes egészében újragondolja az EV-k megvásárlásához vezető folyamatot, amelynek a jövőben minden lépése online hozzáféréssel is elintézhető lesz.

Az új stratégia szerint az érdeklődők online bemutatótermekben és virtuális tesztvezetéseken ismerhetik meg az autókat, akár otthon egy fotelben ülve, akár egy-egy értekezlet 10 perces szüneteiben, majd az így kapott világos információk és átlátható árazás alapján könnyen dönthetnek a vásárlásról. A jármű átvételét is megszervezhetik néhány kattintással, később pedig okostelefonjukon keresztül intézhetik, hogy a szervizmunkák elvégzéséhez a márkaszerviz alkalmazottai el- és visszaszállítsák az autójukat.

A Ford a Koppenhágában megrendezett Bring On Tomorrow Live eseményen körvonalazta innovatív, új stratégiáját a vállalat európai márkakereskedői előtt, akik kulcsfontosságú szereplői lesznek az új generációs vásárlói élmény megteremtésének. A Ford lendületesen dolgozik azon, hogy 2024-re már 10 új elektromos modell szerepeljen európai kínálatában, köztük az új [E-Tourneo Courier](https://tourneocourier.fordpresskits.com/documents/2023Ford_E-TOURNEO_COURIER_EU.docx) 1 szabadidő-egyterű, amely ma mutatkozott be Koppenhágában.

“Jó úton haladunk, hogy 2030-ra valódi elektromos személyautó-márkává váljunk; ennek alapját egyedülállóan széles járműkínálatunk teremti meg, amit az a felismerésünk ihletett, hogy az EV-vásárlók másképp szemlélik a világot,” nyilatkozta Martin Sander, a Ford Model e Europe vezérigazgatója. “Az az elképzelésünk, hogy ügyfeleink számára minden eddiginél egyszerűbbé tegyük a számukra megfelelő elektromos modell megtalálását, megvásárlását és használatát, függetlenül attól, hogy ez a legelső ilyen autójuk, vagy már tapasztalt EV-tulajdonosok.”

A Ford új vásárlói élménye jóval több ember részére könnyíti majd meg, hogy elektromos autóra váltsanak, támogatva ezzel a [vállalat kötelezettségvállalását](https://media.ford.com/content/fordmedia/feu/en/news/2023/04/03/ford-releases-2023-integrated-sustainability-and-financial-repor.html), hogy 2035-ig karbonsemlegessé teszi európai tevékenységei, logisztikája és közvetlen beszállítói működését, és hogy megteremti a jövő fenntarthatóbb, befogadóbb és egyenlőbb közlekedését.

**Változó igények**

A vásárlók új generációja már jóval modernebb szemlélettel intézi az autóvásárlást; ezt az online vásárlásaik élménye alapozta meg, és hozzáállásuk ugyanolyan progresszív, mint maga az autó, amit meg akarnak szerezni. A kutatások szerint a vevők 91 százaléka szívesebben választja az online vásárlást, ha a folyamat elég gördülékeny. 2

A Ford lehetővé teszi majd, hogy a vevők könnyedén válthassanak a számukra éppen megfelelőbbnek tűnő digitális és valós érintkezési pontok között. Ezáltal akár a teljes autóvásárlást elintézhetik néhány kattintással a Ford hivatalos online csatornáin és bemutatótermeiben, de ha úgy tartják praktikusabbnak, személyesen is ellátogathatnak a márkakereskedésekbe, márkaszervizekbe vagy a Ford Store pontokra információkért és frissítésekért – sőt a kétféle megoldást tetszésük szerint kombinálhatják.

Az [új, elektromos hajtású Ford Explorerhez](https://media.ford.com/content/fordmedia/feu/en/news/2023/03/21/new-all-electric-explorer-engineered-and-built-in-europe.html)1 megalkotott [innovatív digitális élményen](https://driveelectricexplorer.com/) keresztül idén már beköszöntött a tesztvezetések digitális kora. Az ügyfelek emellett online foglalhatnak időpontot a valós tesztvezetésre is, hogy ne akkor kelljen átütemezni sűrű programjukat, amikor a kalandra termett crossover az év későbbi időpontjában megjelenik a márkakereskedésekben, sőt az autókat ki is szállítják majd hozzájuk.

A felmérésekből az is kiderült, hogy a vevők 77 százaléka kedveli a fix árakat2, mert szeretik előre tudni, miért és mennyit fognak fizetni. Ez az oka annak, hogy Hollandiában a Ford már megszüntette a régebben szokásos áralkut, és a vállalat azt tervezi, hogy egész Európában bevezeti azt az árpolitikát, ami alapján a vételár ugyanaz, akár online, akár személyesen vásárol valaki.

A Ford egy másik frusztráló tényezőt is fel akar számolni: a bizonytalanságot, hogy mikor érkezik meg a megvásárolt új autó. A megrendelés státusának egyértelmű átláthatósága, online nyomon követhetősége és az átadás időpontjának online foglalhatósága segít majd, hogy a vevők előre tervezhessenek.

Ezáltal arra is alkalmuk nyílik majd, hogy előre jelezzék a hivatalos Ford márkakereskedőknek, miről szeretnének részletesebb tájékoztatást kapni az autó átvételekor; ez megkönnyíti számukra, hogy magabiztosan induljanak el első útjukra új EV-jükkel, akár a kereskedés udvarán, akár a saját kocsifeljárójukon ülnek be először a volán mögé. Az új autó házhoz szállítása és ottani átadása is választható opció lesz, ami a fiatalabb ügyfelek 69 százalékát érdekli.3

Mindegyik új jármű a legfrissebb szoftvercsomaggal érkezik, ami az idők során tovább fejleszthető a vezeték nélküli frissítésekkel. A vezetők a Ford legújabb technológiáit használhatják, például az Európában elsőként bevezetett, kézhasználat nélküli [BlueCruise](https://media.ford.com/content/fordmedia/feu/en/news/2023/04/13/ford-brings-hands-free-driving-technology-to-motorways-in-great-.html) autózást4, vagy azokat a rendszereket, amelyekkel vezeték nélkül integrálhatók az okostelefonok funkciói.5

Az új vásárlói élményeket úgy alakítják ki a szakemberek, hogy azok a vásárlás után is megkönnyítsék az autósok életét. A folyamatos támogatás része az is, hogy a vállalat hozzáférést biztosít Európa egyik legnagyobb, jelenleg több mint 450.000, 2024-re pedig 500.000 töltőpontot üzemeltető hálózatához, illetve az otthoni feltöltési megoldásokhoz, de a szervizeléshez is rendkívül gyors és kényelmes szolgáltatást kínál az autó el- és visszaszállításával.

“A Ford családtagként kezeli a vásárlóit. Odafigyelünk arra, mit szeretnének kapni tőlünk ahhoz, hogy életük a lehető legkellemesebb legyen, és mindent megteszünk azért, hogy ez megvalósuljon,” mondta el Sander. “Európai márkakereskedő-hálózatunk kulcsfontosságú szerepet kap abban, hogy átalakítsuk egy Ford megvásárlásának és birtoklásának élményét, és mindezt az elmúlt évtizedekben kiépített kapcsolatokra és bizalomra építjük – valamint a digitális eszközök új generációjára és az előremutató gondolkodásra.”

# # #

1 A hivatalos, homologizált hatótávolság és az energiafogyasztás adatait az értékesítés megkezdéséhez közelebbi időpontban teszi közzé a Ford.

2 <https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2020/11/Automotive-Agency-Sales-Model_POV_Capgemini-Invent.pdf>

3 Accenture: Az autóipari értékesítés jövője, 2020.

4 A BlueCruise egy kézhasználat nélküli autópálya-vezetési funkció. Csak akkor vegye le a kezét a kormánykerékről, ha már a kézhasználat nélküli Kék Zónában halad. Mindig figyelje az utat, és készüljön fel arra, hogy át kell vennie a jármű irányítását. A rendszer nem helyettesíti a biztonságos vezetést. Részletek és a rendszer korlátai a Felhasználói Kézikönyvben olvashatók. [A BlueCruise Előkészítés Kit már tartalmazza a funkció működéséhez szükséges műszaki elemeket.] A BlueCruise előfizetés fedezi az adatforgalmat, a rendszeres térképfrissítéseket és a rendszer folyamatos tökéletesítését. A BlueCruise használatához aktiválni kell Mustang Mach-E modelljének ilyen funkcióját a FordPass alkalmazáson keresztül. A rendszer használata jelenleg kizárólag Nagy-Britanniában (Anglia, Skócia és Wales) engedélyezett.

5 Aktív adatcsomaggal és kompatibilis szoftverrel rendelkező telefon szükséges. Használat közben a SYNC 4/4A/Move nem vezérli a harmadik féltől származó termékeket. A harmadik felek kizárólagos felelősséggel tartoznak termékeik működéséért.

***A Ford Motor Company***

*A Ford Motor Company (NYSE: F) globális vállalat, amelynek központja a Michigan állambeli Dearborn. A vállalat elkötelezetten dolgozik egy jobb világ megteremtésén, ahol minden ember szabadon mozoghat, és megvalósíthatja álmait. A vállalat Ford+ terve a növekedés és az értékteremtés érdekében hatásosan ötvözi a Ford már meglévő erősségeit, új képességeit és az ügyfelekkel fenntartott állandó kapcsolatot, hogy még teljesebb élményeket nyújthasson vásárlóinak, elmélyítve márkahűségüket. A Ford innovatív és vonzó Ford pickupokat, városi terepjárókat (SUV), haszonjárműveket és személyautókat, illetve Lincoln márkájú luxusautókat fejleszt és gyárt, valamint hálózatba kapcsolt szolgáltatásokat biztosít. A vállalat mindezt három, vásárlóközpontú üzletágon keresztül biztosítja: az egyik az ikonikus belsőégésű motoros és hibrid hajtású járműveket tervező Ford Blue, a másik a forradalmian újszerű, és szoftveres megoldásaikkal kivételes digitális élményeket biztosító EV-ket tervező Ford Model e, a harmadik pedig a Ford Pro, amely segít a céges vásárlóknak, hogy az igényeikre szabott járművek és szolgáltatások segítségével átfomálják és fellendítsék vállalkozásukat. Mindemellett a Ford mobilitási megoldásokat kínál a Ford Next révén, illetve pénzügyi szolgáltatásokat is nyújt a Ford Motor Credit Company révén. A Ford mintegy 174.000 embert foglalkoztat világszerte. Amennyiben több információra van szüksége a Fordról, termékeiről vagy a Ford Credit vállalatról, kérjük, keresse fel a* [*www.corporate.ford.com*](http://www.corporate.ford.com) *vagy a* [*www.ford.hu*](http://www.ford.hu) *honlapot.*

*Globális amerikai márkaként a* ***Ford*** *már több mint 100 éve az európai gazdaság és társadalom aktív szereplője; a vállalat elkötelezett a mozgás szabadsága iránt, ugyanilyen fontossággal kezelve a bolygóról és egymásról való gondoskodást is. A vállalat Model e, Ford Pro és Ford Blue üzletágainak működésével összehangolt Ford+ terv felgyorsítja a Ford európai átalakítását, hogy 2035-re megvalósulhasson a tisztán elektromos alapú, széndioxid-semleges jövő. A vállalat ezt új, előremutató elektromos járművekkel alapozza meg, amelyeket az európai autósok igényeit szem előtt tartva terveztek meg és innovatív szolgáltatásokkal támogatnak, elősegítve az emberek egymás közti kapcsolattartását, a közösségek fejlődését és a vállalkozások gyarapodását. A Ford 50 önálló európai piacon forgalmazza és szervizeli járműveit; ez a tevékenység magában foglalja a Ford Motor Credit Company, a Ford Ügyfélszolgálat és 14 gyártóüzem (nyolc saját tulajdonú vállalat és hat nem összevont közös vállalkozás) működését, négy központtal: a németországi Kölnben, a spanyolországi Valenciában, valamint vegyesvállalatainknál a romániai Krajovában és a törökországi Kocaeliben. Saját tulajdonú és összevont vegyesvállalataiban a Ford mintegy 34.000 embert, illetve a nem összevont közös vállalkozásokkal együtt mintegy 56.000 embert foglalkoztat Európában. Amennyiben több információra van szüksége a Fordról, termékeiről vagy a Ford Credit vállalatról, kérjük, keresse fel a* [*www.corporate.ford.com*](http://www.corporate.ford.com) *vagy a* [*www.ford.hu*](http://www.ford.hu) *honlapot.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Sajtókapcsolat:** | Györke Orsolya |  |
|  | **Ford Közép- és Kelet-**  **Európai Értékesítő Kft.**  2000 Szentendre Galamb J. 3. |  |
|  | Tel: +36 26 802802 |  |