



# SIFÀ, IL SARTO DELLA MOBILITÀ ITALIANA

Il sarto della mobilità italiana: così SIFÀ, Società Italiana Flotte Aziendali, intende "cucire" su misura l'offerta per le aziende. L'azienda guidata da Paolo Ghinolfi e partecipata al 51% da BPER Banca, si basa su un DNA votato alla consulenza e su un servizio perfettamente calibrato sulle esigenze di ogni singolo cliente. Un servizio, appunto, "sartoriale": dagli LCV al fleet management, fino al noleggio a medio termine. E ancora, dal rinnovaggio dell'usato al fuel card management.

Il tutto è possibile grazie alla presenza capillare dell'Azienda su tutto il territorio nazionale, con diversi presidi da Nord a Sud del Paese, a garanzia di un livello di servizio sempre coerente e omogeneo.

Un punto di forza di SIFÀ è rappresentato dal settore degli LCV, all'interno del quale l'Azienda dispone di grande expertise e di una

divisione dedicata che si è attivata su nuovi settori. Ad esempio il food, le officine mobili, poi pharma, vending, logistica. SIFÀ sta inoltre lavorando a un progetto per il noleggio dei trucks, ossia i veicoli commerciali superiori ai 60 quintali.

«Ogni cliente ha un account manager dedicato capace di offrire consulenza e redigere un piano il più possibile aderente alle necessità e aspettative dei clienti (alimentazioni, life-cycle dei veicoli), tenendo sempre presente il TCO (Total cost of ownership) – argomento il Direttore Commerciale Sabino Fort –. Programmiamo incontri regolari, adottando una politica di riadeguamento proattiva in collaborazione con l'ufficio Gestione Flotte».

Ulteriore plus, la manutenzione ordinaria e straordinaria, per la quale SIFÀ utilizza la rete ufficiale dei costruttori e, quindi, ricambi originali. A supporto, c'è un ulteriore network

di oltre 6000 officine convenzionate per garantire la vicinanza al cliente su tutto il territorio.

## MID TERM

Il "core business" di SIFÀ rimane il noleggio a lungo termine, ma oggi vengono messe a disposizione, anche, soluzioni personalizzate di noleggio a medio termine concepite per rispondere alle specifiche necessità temporali delle aziende clienti.

## RINOLOGGIO DELL'USATO

SIFÀ è attiva su un progetto di rinnovaggio di veicoli usati, con un focus anche sui veicoli commerciali leggeri, in quanto mantengono nel tempo valore e utilità. A tutela del cliente, i parametri seguenti sono: vetture di max 18/24 mesi e 50.000 km, selezionate, periziate e, quindi, efficienti al 100%.

## FUEL CARD MANAGEMENT

SIFÀ ha stipulato una partnership in esclusiva con DKV, per consentire ai propri clienti di accedere a un network di oltre 6.000 stazioni di rifornimento su tutto il territorio nazionale, comprese le pompe bianche. Su ogni carta è riportato il numero di targa, per cui il cliente riceve una fattura unica a fine mese, accompagnata da un report riepilogativo per ogni auto circolante.

## IL PROGETTO WHITE LABELING

Tra i progetti spicca il cosiddetto white labeling. La società sta lavorando con importanti partner interessati a distribuire il "prodotto SIFÀ": realtà primarie negli ambiti delle assicurazioni, delle banche e dei grandi dealer.



OTTOBRE-NOVEMBRE 2019 | 15