



11-01-2016 16:18 CET

Med FordPass investerer Ford i å gjøre kundeopplevelsen like sterk som selskapets bilmodeller.

For mer informasjon, bilder/video

se; <https://media.ford.com/content/fordmedia/fna/us/en/news/2016/01/11/fordpass.html>

Som et ledd i overgangen til et bil- og mobilitetselskap lanserer Ford FordPass® – en plattform som redefinerer forholdet mellom bilprodusenten og forbrukerne.

FordPass tar sikte på å gjøre for bileierne det iTunes gjorde for musikkentusiastene.

FordPass-medlemmene kan snakke personlig med mobilitetsassistenter – Ford Guider – natt og dag for å løse sine mobilitetsutfordringer, enten det gjelder en mer effektiv måte å komme seg frem på, eller reservere en parkeringsplass før de kommer frem til bestemmelsesstedet sitt.

Medlemmer kan også reservere og forhåndsbetale for parkering, virtuelt bygge sitt idealkjøretøy på en av flere Ford Opplevelsessentre og motta bonus for FordPass medlemslojalitet.

- Ford har alltid vært opptatt av å legge til rette for at mennesker har en enklere hverdag, sier Mark Fields, Fords president og CEO.

- Vi gjorde det da vi «satte verden på hjul» for over hundre år siden og vi gjør det nå med vårt nye og teknologisk avanserte modellprogram av personbiler, SUV'er, nyttekjøretøy og elektrifiserte kjøretøy.

I dag tar vi vår forpliktelse ett skritt videre med lanseringen av FordPass – et helt nytt produkt som kan vise seg å være vårt mest revolusjonerende hittil.

Et FordPass-medlemskap vil være gratis, uavhengig om man er Ford-eiere eller ikke.

FordPass lanseres denne våren i Nord-Amerika og i Europa senere i år.

FordPass er en del av Ford Smart Mobilitet, planen som bringer selskapet til et enda mer avansert nivå hva gjelder konnektivitet, mobilitet, selvkjørende biler og kundeopplevelser.

- Da vi studerte de mobilitetsutfordringene folk står overfor utviklet vi FordPass for å gi dem tjenester som gjør hverdagen deres enklere, sier Fields.

- FordPass handler i virkeligheten om å lytte til menneskers behov og utvikle måter å hjelpe dem til å forflytte seg enklere fra A til B.

FordPass inneholder fire elementer som kommer medlemmene til gode:

Markeds plass

Alle FordPass-medlemmer vil ha tilgang til en markeds plass administrert via FordPass mobilapp.

Ford arbeider med å legge forholdene til rette for å finne og forhåndsbetale for parkeringsplasser og låne og/eller dele kjøretøy når kunden er på reise.

I fremtiden vil tjenestene inkludere reisedeling, bildeling med mer.

Medlemmene kan betale for disse tjenestene gjennom FordPay – en virtuell lommebok som er en del FordPass.

- FordPass handler om bekvemmelighet, sier Stephen Odell, Ford executive vice president, Global Marketing, Sales and Service.

- Vi kobler rett og slett forbrukeren opp mot verden og gjør dermed alt utrolig enkelt.

Ford-eierne kan enkelt koble seg opp mot sin foretrukne forhandler for å gjøre avtale om vedlikehold og reparasjoner eller for å gjennomgå detaljene i deres finansieringsavtale med Ford Credit.

Medlemmer som eier Ford-modeller med SYNC® Connect kan bruke FordPass for å få tilgang til funksjoner som fjernstart; låsing og opplåsing, nivåer for drivstoff, olje og batterilading; dekktrykk og lokalisering av deres kjøretøy.

FordPass brukerveiledning

Ingen ønsker å være bare et nummer i rekken. Det er grunnen til at FordPass-medlemmer kan snakke direkte til en kunnskapsrik person de kan stole på – bare ved å trykke på en knapp.

Hvis for eksempel et medlem ønsker å reservere en parkeringsplass, men ikke er sikker på hvordan dette gjøres, kan han eller hun trykke på en knapp på sin smarttelefon og få kontakt med en FordGuide som vil vise kunden hvordan dette gjøres - og eventuelt gjøre det.

Rådgivningen er tilgjengelig kostnadsfritt.

Deres eneste oppgave er å bidra til å løse mobilitetsutfordringer - ikke å selge noe.

FordPass-fordeler

FordPass-fordeler handler om å gjøre ønsket forflytting mer behagelig – uansett hvor reisen går.

FordPass-medlemmer vil bli belønnet for enkle ting, som registrering for å bli medlem, bestille parkeringsplass og være i kontakt med FordGuider. Eller å bruke tjenestene til Fords samarbeidspartnere som McDonald's, 7-Eleven og andre leverandører av blant annet reise, underholdning og forfriskninger. FordPass kan også gjenkjenne medlemmer, som får tilgang til varer og unike opplevelser

- Vår målsetting er å gjøre enhver kontakt med Ford-varemerket til en positiv opplevelse, sier Elena Ford, Ford vice president, Global Dealer and Consumer Experience. Vi ønsker at våre kunder skal vite hvor stor pris vi setter på dem, og med FordPass tar vi lojalitet et skritt videre.

FordOpplevelsessenter

FordPass inkluderer også åpningen av FordOpplevelsessentre, der forbrukeren vil kunne gjøre seg kjent med Fords nyeste innovasjoner, lære om selskapets mobilitetstjenester og være med på eksklusive arrangementer. De første opplevelsessentrene vil være lokalisert i New York, San Francisco, London og Shanghai. Det første åpner senere i år i Westfield World Trade Center i New York.

I vår kontakt med kundene ønsker vi ikke å selge noe. Vi ønsker å få et bilde av hva menneskene tenker på og er opptatte av, vi ønsker å vise dem hva vi gjør får å løse dagens og morgendagens transportutfordringer, ikke bare der de bor, men over hele verden

Forbrukerne kan skaffe seg mer informasjon og oppdateringer på www.MyFordPass.com

Om Ford Motor Company

*Ford Motor Company er en global bilindustrileder basert i Dearborn, Michigan, USA, som produserer eller distribuerer biler på over seks kontinenter. Med ca. 166.000 ansatte og 70 fabrikker på verdensbasis inkluderer konsernet **bilmerkene** Ford og Lincoln. Konsernet leverer finansielle tjenester gjennom Ford Motor Credit Company. For mer informasjon vedrørende Fords produkter, vennligst besøk www.ford.no*

Ford Europa er ansvarlig for å produsere, selge og vedlikeholde Ford-merkede kjøretøyer i 51 individuelle markeder og har ca. 66.000 ansatte. I tillegg til Ford Motor Credit Company inkluderer Ford Europas virksomheter Ford Customer Service Division og 22 produksjonsenheter, inklusive samarbeidsprosjekter. Den første Ford-bilen ble sendt til Europa i 1903 – samme år som Ford Motor Company ble etablert. Produksjon i Europa startet i 1911.

Kontaktpersoner



Anne Sønsteby

Pressekontakt

Informasjonsdirektør Ford Motor Norge

asonste1@ford.com

+47 - 905 10 518