**Ducato, un mundo de calidad y libertad con matrícula Fiat Professional**

* **Ducato presenta cualidades únicas en términos de confort, motores, cambios y seguridad, y está naturalmente predispuesto a convertirse en camper desde que hizo su debut.**
* **Se construye desde 1981 en la planta Sevel de Atessa, en Val di Sangro, Italia, la más grande de Europa dedicada a vehículos comerciales.**
* **En su interior está la “Academy”, el centro de excelencia de Sevel para la capacitación de recursos y la actualización constante de los Líderes de Equipo.**
* **Durante seis generaciones, el éxito de ventas de Fiat Professional es líder en el sector. Hoy tres de cada cuatro camper vendidos en Europa se construyen sobre una base Ducato y en los últimos diez años más de 500.000 familias disfrutan de sus vacaciones en un camper sobre una base Ducato, no es casualidad que durante once años ha sido “La mejor base para camper”.**
* **La evolución del vehículo es constante y es el resultado de una dilatada experiencia en el sector de los vehículos recreativos.**
* **Ducato es “Leader in Freedom” y su enfoque en el cliente también se expresa a través de una amplia gama de servicios, desarrollados conjuntamente con Mopar, que permiten disfrutar del turismo al aire libre con absoluta tranquilidad.**

**Alcalá de Henares, 12 de julio 2018.-** Ducato se construye en la planta de vehículos comerciales ligeros más grande de Europa: la planta Sevel de Atessa, en Val di Sangro, Italia. Aquí, desde 1981, se construyen las bases que, después del trabajo de transformación de los constructores de camper, llegan a las carreteras como vehículos recreativos. Desde la región de Abruzos, seis generaciones de Ducato han salido hacia las carreteras de toda Europa, conquistando a cientos de miles de usuarios gracias a las numerosas variantes de carrocería, la forma cuadrada y regular del compartimento de carga, la versatilidad del chasis y la facilidad de conducción. Estas cualidades lo convierten en éxito de ventas en los principales mercados europeos y en una base ideal para la transformación en camper. Las matriculaciones esperadas en el sector para 2018 son más de 120.000, lo que equivale a un aumento de alrededor del 10 % en comparación con el año pasado. Así pues, la demanda aumenta año tras año con un crecimiento que involucra a todos los mercados y ronda aproximadamente el 50 % en cuatro años.

***Un liderazgo que se origina en la región de Abruzos y descansa sobre sólidas bases***

El liderazgo de mercado del Ducato se basa principalmente en su liderazgo tecnológico y su capacidad para anticiparse a las necesidades de los clientes, con soluciones que hacen que el trabajo de los carroceros sea más fácil y eficiente, y que la vida a bordo sea más agradable. Soluciones que liberan al autocaravanista de cualquier preocupación por el vehículo, permitiéndole concentrarse solo en la emoción de sus vacaciones. La planta Sevel también se ha desarrollado en paralelo con la evolución del Ducato, gracias a las constantes inversiones en términos de flexibilidad, calidad y capacidad de producción. En 1981, la planta Sevel empleaba a algo más de seiscientas personas, con una capacidad de producción de setenta vehículos al día. En la actualidad, se producen 1200 unidades a diario con un número excepcional de configuraciones diferentes: la planta es una de las más complejas del mundo, por nivel de especialización, organización y métodos de trabajo. Además, es una planta “Silver” del programa World Class Manufacturing que implica a más de 160 plantas del Grupo FCA, pero también a otros proveedores y multinacionales. La certificación “Silver” confirma altos estándares de eficiencia, organización, implicación y calidad. La planta emplea aproximadamente a 6.400 personas, alcanzando las 12.500 si se incluyen los proveedores del distrito. El promedio de edad es de unos 45 años y las mujeres representan más del 21 %. En su interior, alberga un centro de excelencia, la “Academy”, donde se forman los recursos y donde los Líderes de Equipo reciben una actualización constante.

La “Academy” es el lugar donde las personas se reúnen para mejorar su capacitación y habilidades de liderazgo, así como para completar simulaciones y crear innovación; aquí también es posible aprender las tecnologías más modernas del futuro que afectarán a la actividad en diferentes áreas, como la calidad, la ergonomía, la complejidad y el ritmo de trabajo.

***Ducato: la “Mejor base para camper”***

La peculiaridad de la planta reside en la característica de saber cómo construir vehículos “a medida”: casi se podría decir que hay un Ducato específico para cada cliente. La combinación de carrocerías, motores, cambios y colores hace posible que se produzcan más de 13.000 versiones diferentes. Una elección amplia y apreciada: en total, son más de 3 millones las unidades del Ducato producidas desde 1981 hasta la actualidad, destinadas a los usos más variados, cada uno de los cuales requiere prioridades precisas. Para las mercancías, los bajos costes de funcionamiento son importantes, para los pasajeros prevalece el confort, para la transformación la flexibilidad y para las bases de las autocaravanas, alrededor del 55 % de la producción del Ducato 2017, el alto estándar de calidad y de nivel de detalle es primordial. Estándares claramente alcanzados por el Ducato: también este año y por undécima vez, el modelo símbolo de Fiat Professional ha sido elegido por los lectores de la prestigiosa revista alemana Promobil “Mejor base para camper”, confirmando su liderazgo en el sector de las autocaravanas.

***Un éxito que ya dura 37 años***

Ya hace treinta y siete años que el Ducato revolucionó el escenario de los vehículos comerciales ligeros y la revolución parece no tener fin. La generación actual, la sexta, cuenta con la capacidad más alta del sector. Además, el chasis está excepcionalmente equilibrado y las suspensiones específicas para camper garantizan un comportamiento dinámico, seguro y fiable en todas las condiciones de la carretera. Son numerosos los dispositivos de seguridad activa y pasiva que permiten viajar con total tranquilidad, incluso cuando a bordo está nuestra familia, sin renunciar nunca al confort.

Hoy, tres de cada cuatro camper vendidos en Europa se construyen sobre una base Ducato y en los últimos diez años 500.000 familias han elegido un camper sobre base Ducato: un liderazgo que refleja la capacidad del éxito de ventas de Fiat Professional para impulsar la evolución del producto-camper anticipando las necesidades de los usuarios desde que hizo su debut. Por ejemplo, con respecto al pasado, el primer Ducato base camper dio grandes pasos desde un punto de vista técnico en la capacidad de adaptarse a las necesidades recreativas. Fue la primera base en ofrecer tracción delantera y motor transversal, para brindar espacio de equipamiento detrás de la cabina. Después, de generación en generación, cada Ducato ha introducido innovaciones que mejoran los vehículos recreativos, tanto en términos de facilidad de transformación para los carroceros, como de facilidad de uso para los autocaravanistas. No en vano, la base camper Ducato siempre ha evolucionado a partir de un trabajo de desarrollo conjunto con los transformadores europeos más importantes, ofreciéndoles en cada momento bastidores especiales, más bajos y ligeros, un ancho de vía más grande, una cabina con techo cortado y reforzado, una forma cuadrada diseñada para aprovechar al máximo y, en general, una proporción óptima de volúmenes y una relación muy favorable entre espacio ocupado por la mecánica y espacio utilizable. Ducato siempre ha ofrecido modularidad, facilidad de conducción y versatilidad, características que, en resumen, han determinado su éxito, además de innovaciones constantes, con soluciones inteligentes destinadas a mejorar la vida a bordo, como los asientos giratorios *captain chairs*.

***La evolución del enfoque***

Los datos de mercado, además de encuadrar las tendencias, muestran una nueva identificación de las personas con el estilo de vida, los valores y las oportunidades encarnados por los vehículos recreativos: el enfoque del autocaravanista es el de un auténtico viajero y no solo de un simple turista. El autocaravanista puede partir siempre que quiera hacia el destino que prefiera: emoción, libertad y flexibilidad son los secretos del éxito de las vacaciones al aire libre. Además, Fiat Professional trabaja no solo en la evolución continua de la base camper más vendida en Europa, sino también en el desarrollo de servicios cada vez más avanzados y constantemente al lado del cliente. Uno de los buques insignia en el ámbito de la Atención al Cliente es el Call Center, que garantiza un servicio profesional, continuo y de alta calidad. Fiat Professional puede presumir de un enfoque pionero también en términos de servicios: baste pensar en el primer “número gratuito” específicamente dirigido a los autocaravanistas, establecido ya en 2007. Ahora, diez años después, quienes compran un camper sobre una base Ducato entran en un mundo de servicios que los acompaña en cada momento de sus vacaciones y está preparado para intervenir en cualquier momento, incluso para una simple información turística. La excelencia del producto y los servicios brinda al autocaravanista la máxima flexibilidad y libertad, es por esta razón que Fiat Professional es “Leader in Freedom”.

***“Leader in Freedom”***

“Leader in Freedom” es un concepto con un significado preciso. “Freedom” es una “promesa al cliente” que Fiat Professional mantiene, garantizándole cercanía y soluciones a cualquier problema que pueda surgir durante sus vacaciones. “Leader”, porque en la actualidad la oferta de productos de la marca, pero también de servicios específicos para el mundo de las autocaravanas, es única y sin igual en el mercado. Desde 2003, un equipo de profesionales se encarga del cliente autocaravanista y de sus necesidades. Con el tiempo este equipo se ha ampliado, mejorado y ha actualizado sus conocimientos, acercándose cada vez más a los clientes y a sus necesidades.

La capacidad de escuchar al cliente – que comienza con la Atención al Cliente y continúa en los talleres Fiat Professional – permite dar una respuesta precisa a las necesidades actuales y anticipar las futuras. Así pues, el concepto de servicio no se limita a la asistencia del producto, sino que se extiende a ayudar al cliente en vacaciones, garantizando una cercanía constante. El Call Center Fiat Professional multilingüe en 51 países europeos responde las 24 horas del día, los siete días de la semana al marcar el número gratuito dedicado a los autocaravanistas. Y los veinte embajadores de marca resuelven lo más rápidamente posible todo tipo de problemas, preguntando, si es el caso, incluso a los departamentos técnicos de Fiat Professional.

La promesa de tranquilidad que Fiat Professional hace al cliente también incluye la oferta Mopar® Vehicle Protection “Garantía Extendida” para camper que permite extender la garantía hasta cinco años, incluso a los componentes mecánicos y eléctricos, brindando además asistencia en carretera. A partir de este año, la oferta se puede suscribir durante los primeros 12 meses desde la fecha de matriculación.

Otro tema no menos importante es la relación, con la ayuda de todas las nuevas tecnologías de comunicación como vehículo de servicio: desde la página web [fiatcamper.com](http://www.fiatcamper.com) (disponible en nueve idiomas y visitada más de 70.000 veces al mes) donde el autocaravanista puede recopilar y verificar toda la información sobre el estado de mantenimiento de su vehículo, hasta las redes sociales que proporcionan información y consejos a la comunidad de autocaravanistas en tiempo real, y el boletín mensual enviado en toda la región EMEA a los entusiastas de la vida al aire libre.

El profundo espíritu de agregación que impulsa a los autocaravanistas también crea y nutre la comunidad virtual de Fiat Professional for Recreational Vehicles, que cuenta con más de 56.000 personas registradas en la página específica de Facebook FiatDucatoCamper.

***Una nueva identidad***

Las dos palabras clave que se utilizan para hablar sobre los productos y servicios de Fiat Professional son “mejora constante” y “especialización”. Se trata de dos palabras que han inspirado la evolución de la marca también en la comunicación con los clientes finales, es decir, los compradores de vehículos recreativos. A lo largo de los años, el posicionamiento de marketing se ha perfeccionado y desarrollado, lo que ha evolucionado desde la singularidad de los productos y servicios hasta un enfoque global.

Fiat Professional es “Leader in Freedom”, porque la excelencia de productos y servicios garantiza a los usuarios el más alto nivel de flexibilidad y libertad posible. El posicionamiento se ha llevado a cabo mediante actividades y acciones coherentes, en cada contacto con los clientes, desde las diez ferias internacionales en las que la marca participa cada año, hasta la comunicación en los principales medios y la publicidad en diez mercados europeos diferentes.

Ahora el posicionamiento se concreta con un nuevo paso adelante: la consolidación de la identidad y comunicación desde un punto de vista estructural. La intención es “dirigirse al cliente” con el tono de voz de una marca real, con un nombre totalmente coherente y una identidad visual reconocible y definida, naturalmente en consonancia con la de la marca Fiat Professional.

Un viaje que comienza con el nuevo logotipo “Fiat Professional for Recreational Vehicles”. Tanto con este nombre como con el logotipo, la marca Fiat Professional se enriquece con la especialización y dedicación enfocadas en los vehículos recreativos. La nueva identidad se mostrará a los clientes en los próximos salones, comenzando por el de Düsseldorf en agosto. Fiat Professional pretende demostrar su auténtica naturaleza como líder en el sector de los vehículos recreativos, también a través de un esfuerzo de comunicación destinado a crear una marca dentro de otra marca.

**Fiat Chrysler Automobiles Spain, S.A.**

**Dirección de Comunicación y Relaciones Institucionales**

**Tel.: +34 – 91.885.37.03**

**Email:** **fca@prensafcagroup.com**

**También puedes seguirnos en www.fiatprofessionalpress.es**