

Ti trovi in: [Home](#) » [Case Auto](#) »

# Dalla gamma mix al Partner: Peugeot protagonista a Monza

CASE AUTO

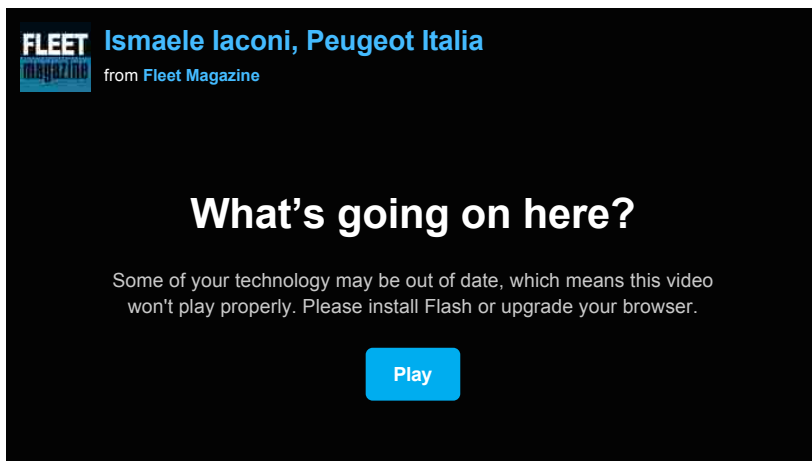
commenti



di M.Castelli, M.Marzulli | 1 ottobre 2015

E' una gamma molto ricca quella dei **veicoli commerciali Peugeot**, che oggi comprende, oltre ai mezzi ad alimentazione tradizionale, anche l'elettrico, scelto come motorizzazione per il **Partner**. Al **TruckEmotion & VanEmotion**, evento dedicato al mondo dei veicoli commerciali ed industriali, andato in scena dal 25 al 27 settembre all'autodromo di Monza, abbiamo incontrato **Ismaele Iaconi**, responsabile BtoB e VU Rete di Peugeot Italia, che ci ha descritto l'offerta che il Leone dedica al mondo delle aziende in questo particolare settore.

VIDEO: INTERVISTA A ISMAELE IACONI, PEUGEOT ITALIA



**FLEET magazine** **Ismaele Iaconi, Peugeot Italia**  
from Fleet Magazine

## What's going on here?

Some of your technology may be out of date, which means this video won't play properly. Please install Flash or upgrade your browser.

[Play](#)

**LA GAMMA** – Al **TruckEmotion & VanEmotion**, Peugeot ha esposto una buona rappresentanza della varietà della sua gamma di **veicoli commerciali**. “Abbiamo portato, in particolare, tre **Boxer** allestiti al trasporto di messaggerie e corrieri – sottolinea Iaconi – poi, all'interno dello stand, abbiamo messo in mostra una versione della **gamma mix della 2008** (ovvero l'autocarro), oltre a una adibita al trasporto persone. Per la pit lane, ovvero i test drive dei visitatori, abbiamo scelto la nuova **308 SW mix** e il nuovo **Partner** furgone lamierato con motore 1.6 Euro 6”

**L'ELETTRICO** – Il nuovo Partner è sul mercato anche con una versione elettrica. “Si tratta di un fiore all'occhiello del brand **Peugeot** – commenta Iaconi -, un veicolo che tende a soddisfare le esigenze di mobilità nei centri abitati dove vige la limitazione delle emissioni”. La strategia, ben nota, è quella di agevolare le aziende nei cosiddetti trasporti dell'“ultimo miglio”.

**TCO E VR, LA STRATEGIA** – Due punti chiave, per il marchio del Leone, sono la riduzione del **TCO** e la **salvaguardia del valore residuo**. “Quello che noi facciamo è garantire in toto il prodotto, offrendo contratti di servizio su tutte le nostre formule di vendita” spiega Iaconi. Obiettivo: dare la maggiore sicurezza possibile all'utilizzatore del veicolo commerciale Peugeot.

Tag: [Peugeot](#) [Veicoli commerciali](#)

## SCRIVI UN COMMENTO

[ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER](#)
[VIDEOGALLERY](#)

[COPERTINA](#)

**EDITORIALE**

**Nuovi protagonisti nel comparto flotte** Il rientro in ufficio a settembre dà sempre la sensazione di un inizio anno. E... [continua](#)

[SEGUICI ANCHE SU](#)

[Tweets di @Fleet\\_Magazine](#)
[SALA STAMPA](#)
[Arriva in Italia la nuova generazione della Classe A](#)

1 ott 2015 | Mercedes-Benz continua la sua offensiva