

Garantía3, un recurso importante para que fabricantes y distribuidores enriquezcan su propuesta comercial y aumenten su margen

Garantía3 es la extensión de garantía que prolonga la vida de cualquier producto electrónico y electrodoméstico reparándolo totalmente sin coste alguno.

Garantía3 es la extensión de garantía multicategoría de BC Warranty Management para todos los productos eléctricos y electrónicos. Con Garantía3, que no es un seguro, la distribución y los consumidores disfrutarán de las ventajas de los servicios ofrecidos por la garantía del fabricante por 3 años más o 2 años más para todos los productos de electrónica de consumo. Es un producto que va dirigido tanto a línea blanca, como a la marrón, PAE, aire acondicionado IT, etc.

Garantía3 representa un recurso importante para fabricantes y distribuidores que quieren enriquecer su propuesta comercial y aumentar su margen. Una de las razones de su éxito es la sencillez del producto y su rápida venta al consumidor y en cualquier tipo de tienda.

Además de Garantía3, otro de los servicios principales que ofrece la compañía es Garantía3 Cover, que proporciona una cobertura gratuita del daño accidental por 12 meses y se presenta en varios maximales que se pueden asociar a todos los productos

eléctricos y electrónicos del mercado. Asimismo, Garantía3 Combi es un servicio de asistencia técnica para todos los productos eléctricos y electrónicos, cuya finalidad es una única reparación exclusivamente en caso de daño accidental durante los 12 primeros meses desde la fecha de compra del producto y la extensión de la garantía legal del fabricante durante 2 años más.

Por último, Garantía3 Display es un servicio de asistencia técnica cuya finalidad es una única reparación de la pantalla exclusivamente en caso de daño accidental, durante un período de 12 meses a partir de la fecha de activación del certificado elegido.

Invertir para fidelizar

Invertir en postventa, significa fidelizar, es decir acompañar al consumidor en todas las fases siguientes a la compra del producto; fidelizar es la mejor manera de establecer una relación entre distribuidor y cliente caracterizada por la confianza.

“El futuro del sector incluye la venta cruzada de producto, por lo que Garantía3 es una de las posibilidades



Manuel Agudo, director de ventas de BC Warranty Management

más satisfactorias para el consumidor. Un consumidor con un producto que funciona y que cuando tiene necesidades especiales o se daña sabe dónde dirigirse para manejar todo con profesionalidad, es un consumidor feliz que volverá a comprar, dando confianza a la marca”, ha comentado Manuel Agudo, director de ventas de BC Warranty Management y añade “esto representa una extraordinaria oportunidad de negocio para todos los minoristas y distribuidores -tanto distribuidores físicos como online- de todo tipo de productos”.

www.garantia3.es



Garantía3

número gratuito **900 838033**

www.garantia3.es

LA EXTENSIÓN DE GARANTÍA QUE IMPULSA LAS VENTAS