Ofrecer los servicios de Garantía3 aporta margen y fidelización adicionales

BC Warranty Management es una empresa partner de un grupo europeo especializado -desde 1999- en la gestión de servicios técnicos y extensión de garantía. Entre ellos, destaca Garantía3, que extiende la garantía del fabricante por 2 o 3 años más.



Desde sus inicios, la filosofía de la compañía ha sido brindar un servicio de alta calidad, respaldado por la responsabilidad y dedicación que la caracteriza, garantizando soluciones ágiles y efectivas ante cualquier incidencia. "Agradecemos la confianza que, día a día, depositan en nosotros los profesionales que ya nos conocen. Su respaldo nos impulsa a seguir mejorando", han señalado responsables de la firma.

Amplia gama de productos

La gama de productos con que cuenta BC Warranty Management es muy amplia para adaptarse a todo tipo de necesidades, tal y como explica su director de ventas, Juan Velasco.

Garantía3 es la extensión de garantía para todos los productos eléctricos y electrónicos propuesta por BC Warranty Management para enriquecer la oferta comercial y aumentar el margen para el canal. Es un producto que va dirigido tanto a línea blanca, línea marrón, PAE, aire acondicionado, IT etc., con el que tanto la distribución como los consumidores finales disfrutarán de las ventajas

de los servicios ofrecidos por la garantía del fabricante, ampliados por 2 o 3 años más.

La extensión Garantía3 se otorga del mismo modo y en los mismos términos descritos en el certificado de garantía original expedido por el fabricante y vigente en el momento en que se adquiere el bien. Una de las razones de su éxito es la sencillez del producto y su rápida venta al consumidor y en cualquier tipo de tienda.

Otro de los productos es Garantía3 Cover, que ofrece una cobertura gratuita del daño accidental por 12 meses.



Juan Velasco Sanchez, director de ventas de Garantía3



Por su parte, Garantía3 Display es un servicio cuya finalidad es una reparación de la pantalla de smartphone y tablet en caso de daño accidental, durante un período de 12 meses. "Garantía3 Display es la única extensión que se puede utilizar para productos nuevos, usados y reacondicionados", ha afirmado Velasco. La familia de Garantía3 también incluye Garantía3 Combi, que proporciona un servicio de asistencia técnica para todos los dispositivos 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.



La opinión de los profesionales

Sergio López, responsable de servicios garantías, Milar Codeco

¿Cómo ve la experiencia de vender servicios como Garantía3?

En mi opinión, suele ser positiva. Hay que saber las necesidades del cliente para ofrecerle una solución clara y adecuada. Es una experiencia interesante porque se trata de un valor añadido, tanto para el usuario como para la empresa, por lo que la confianza es clave.

Contar con una garantía adicional puede ser la diferencia en comprar el producto o no. La venta junto con un soporte técnico y un servicio postventa permite gestionar reclamaciones de forma rápida, lo que contribuye a una experiencia para el usuario



satisfactoria, lo que puede llevar a una buena fidelización.

¿Ofrecer los servicios de Garantía3 aporta margen y fidelización adicionales? ¿qué opinan los usuarios de las ventajas que ofrece?

Sí, por supuesto, puede generar margen adicional y fidelización: incrementar ingresos por ventas, aumentar la confianza y la probabilidad de que ese usuario

vuelva. Estamos viendo que está mejorando gradualmente la fidelización de nuestros clientes. Muchos de ellos aprecian la tranquilidad y confianza que es contar con un respaldo adicional, lo cual refuerza su relación con nuestra empresa a largo plazo. Con el tiempo pienso que no sólo aportaran márgenes, sino que también será más fuerte la relación con nuestros clientes, lo que es clave para el crecimiento de nuestra marca.