

El taller saca brillo a su cartera de clientes



Un servicio de calidad se percibe en numerosos detalles. Entregar un vehículo en perfectas condiciones es el objetivo del taller, pero se puede ir más allá: si el automóvil, además de puesto a punto, está limpio en el momento de la entrega, el trabajo realizado en el taller lucirá más. Y nuestro cliente nos lo agradecerá.

El lavado de vehículos no es sólo cosa de las estaciones de servicio: los talleres de reparación tienen la posibilidad de ofrecer un importante valor añadido a su trabajo por medio de distintas soluciones de lavado de vehículos que se adaptan a sus necesidades. La instalación de un puente de lavado para entregar los vehículos recién atendidos como nuevos no exige demasiados recursos para

su instalación. Incluso, en algunos casos, ni siquiera requiere dicha instalación.

Cada vez un mayor número de talleres incluye el lavado del vehículo como una atención más con sus clientes. Según el fabricante de equipos de lavado Istobal, el 25% de sus ventas corresponde al sector de la reparación de automóviles. En este sentido, la compañía destaca la evolución positiva que han tenido las ventas a este tipo de establecimientos en

En la mayor parte de los casos, el lavado del vehículo es un servicio que el dueño agradece, aunque se le cobre

los últimos años, motivada por el hecho de que el taller considera cada vez más un valor diferenciador la entrega del vehículo limpio a sus clientes después de haber realizado cualquier servicio. De hecho, el dueño lo agradece, incluso aunque se le cobre: le evita la dedicación de un tiempo a la limpieza del vehículo del que no dispone en muchas ocasiones.

Según Istobal, el perfil del taller que suele adquirir equipos de lavado es el de un concesionario de marca que debe seguir de alguna manera distintos estándares de atención al cliente fijados por la empresa matriz, entre los que se incluye la entrega del vehículo limpio después de cualquier entrada al taller. Además, cada vez más talleres independientes optan también por este servicio.

¿DENTRO O FUERA? Istobal explica que la mayoría de los talleres instalan los equipos de lavado dentro de su propio local, aprovechando algún espacio que no se encuentre a la vista del público, por lo que la imagen de la máquina no es un elemento de importancia. Aunque cada vez más talleres se ubican en polígonos industriales y disponen de algún terreno anexo en el que se puede ubicar el equipo de lavado.

Los modelos más demandados a Istobal son los puentes básicos de lavado automático, en concreto su modelo M-7.1. Se trata de equipos que, según destaca la compañía, disponen de dos programas diferentes de lavado, más que suficientes para las prestaciones que necesita el taller. Además, la



Modelo M-7.1 de Istobal, uno de los más demandados por los talleres.

instalación en talleres no supone diferencias respecto a otras instalaciones, salvo por el hecho de que en la mayoría de los talleres se dispone ya de luz trifásica, agua, desagüe y tratamiento de vertidos: así, la instalación se simplifica en tiempo y dinero, al no tener que depender de solicitudes de acometidas que en algunos casos suponen una fuerte inversión. Minimizar el impacto de estos equipos de lavado también forma parte de la preocupación del fabricante: estos equipos ahorran cada vez más agua,

La mayoría de los talleres instala los equipos de lavado dentro de su propio local, aprovechando algún espacio que no se encuentre a la vista del público

reducen los vertidos a la mínima expresión y cada vez son más silenciosos.

El taller debe tener en cuenta distintos parámetros a la hora de elegir uno de estos equipos, como el coste, su ciclo de vida (de siete a diez años, según su uso, afirma este fabricante) y el servicio posventa que le ofrezca la marca. Según Istobal, la amortización del equipo a efectos fiscales puede contemplarse como cualquier inversión en maquinaria, es decir, en diez años. La amortización económica de la inversión se podría realizar en menos tiempo dependiendo del uso que se le otorgue a la instalación.

NUEVAS ALTERNATIVAS. Además de los conocidos puentes de lavado, el mercado ofrece otras soluciones adaptadas a las necesidades del taller. Es el caso del sistema Tecnowash: un carro de lavado completamente autónomo que no requiere instalación ni conexiones a red eléctrica o de agua, permitiendo lavar un vehículo en el lugar en el que está estacionado sin dejar residuos en el suelo. Esto es así porque el carro de lavado utiliza bayetas



Sistema de lavado Tecnowash, con bayetas especiales para la limpieza del vehículo.

especiales y productos de limpieza ecológicos.

El sistema ha sido ideado y comercializado por la empresa Eco Wash System. Se trata de una máquina de manejo sencillo que se pone a disposición de las empresas a través de un sistema de franquicia. Concretamente, al taller le puede interesar la fórmula de franquicia Empresas, que les permite la explotación del sistema de lavado en sus instalaciones.

El manejo de este sistema requiere la intervención de, al menos, un trabajador. La carcasa principal del carro incorpora los componentes, mecánicos y eléctricos, necesarios para su funcionamiento. Según Eco Wash System, el sistema no necesita mantenimiento y permite que cualquier avería de componentes sea solucionada con facilidad por el propio franquiciado.

Con todas estas alternativas a su alcance, cada día un mayor número de talleres accede al lavado de vehículos como valor añadido a su trabajo o incluso como nueva vía de negocio. De lo que no cabe duda es de que la cartera de clientes de cualquier taller estará más lustrosa cuanto más limpio entregue el vehículo. ◀

Mimetismo

La inteligencia aplicada al color

Confíe en la nueva documentación de Color que junto al sistema de pintura base agua Octobase Eco, le dan las herramientas perfectas para la rentabilidad óptima de su negocio.

Hella S.A. • Teléfono: 918 061 900 • <http://www.hella.es>

OCTORAL

Con la garantía de distribución de Hella S.A.

HELLA

Ideas para el
automóvil del futuro