



El programa DTCO+ ContiGo de VDO busca facilitar el trabajo de los transportistas.

Servicios de valor para fidelizar clientes

Las redes de talleres del segmento del vehículo industrial tratan de crear valor añadido y ofrecer a los transportistas un servicio más completo, basado en buscar soluciones a todas las dificultades a las que se enfrentan a diario. En tiempos de crisis, fidelizar a los clientes se convierte en una tarea tan importante como captar nuevos usuarios.

En la actualidad, las redes de talleres de V.I. buscan ofrecer a los transportistas servicios que les aporten un valor añadido. De esta forma no sólo captan nuevos clientes en sus instalaciones, sino que tratan de fidelizar los que ya tienen ajustándose a las necesidades y problemas a los que conductores y empresas de transporte se enfrentan a diario.

Las sanciones, la falta de información, la necesidad de asesoría y gestión, la legislación sobre tacógrafos,

el ahorro de costes y la formación son algunos de esos problemas. El taller ha identificado un nicho a través del cual puede aportar valor, además de su oferta de servicios habitual, ayudándoles en su resolución.

De hecho, la Administración detecta anualmente más de 140.000 infracciones relacionadas con el tacógrafo, los tiempos de conducción y descanso, el limitador de velocidad, el exceso de peso y la carencia de la tarjeta de transporte. Es en este vacío donde el taller

Los talleres especialistas en V.I. tratan de fidelizar con servicios que solucionan las necesidades diarias de conductores y empresas de transporte

puede trabajar para ganarse a los clientes y lograr su fidelización, o bien captar otros nuevos.

CUBRIR UNA NECESIDAD. VDO, marca perteneciente a Continental Automotive, ha comprendido esta situación y se ha adaptado a las necesidades de sus clientes. Su red de talleres de V.I. DTCO+ ha lanzado al mercado un nuevo programa llamado DTCO+ ContiGo, dirigido a autónomos y pequeñas empresas, con el único fin de facilitarles su trabajo diario, haciendo que éste sea más rentable.

Los servicios que DTCO+ ContiGo ofrece son: información mensual de legislación y reducción de costes, asesoría sobre legislación de transporte y tacógrafo, asistencia técnica del tacógrafo, informes de infracciones de conductor, promociones y descuentos especiales DTCO+, productos VDO y soluciones web, asistencia administrativa en sanciones e inspecciones de transporte, descuento en servicios jurídicos, precio especial CAP, aula de formación online, y gestión fiscal y contable y asesoría online avalados por el grupo BBVA.

Servicio	BASIC	AVANT	PREMIUM
Información mensual de legislación	BASIC	AVANT	PREMIUM
Información mensual de cómo reducir costes	BASIC	AVANT	PREMIUM
Asesoría legislativa de transporte	BASIC	AVANT	PREMIUM
Asesoría legislativa de tacógrafo	BASIC	AVANT	PREMIUM
Asistencia técnica del tacógrafo	BASIC	AVANT	PREMIUM
Informe de infracciones de conductor	BASIC	AVANT	PREMIUM
Promociones y descuentos especiales del taller	BASIC	AVANT	PREMIUM
Promociones y descuentos de productos VDO	BASIC	AVANT	PREMIUM
Promociones y descuentos de soluciones WEB VDO	BASIC	AVANT	PREMIUM
Asistencia administrativa sanciones e inspecciones	BASIC	AVANT	PREMIUM
Descuento en abogados	BASIC	AVANT	PREMIUM
Descuentos CAP formación continua	AVANT	PREMIUM	
Aula Virtual de formación en el transporte	AVANT	PREMIUM	
Gestoría	AVANT	PREMIUM	

Dependiendo de la categoría, ContiGo incluye servicios de asesoría, gestión y formación, entre otros.

Los clientes pueden escoger, según sus necesidades, cualquiera de los tres tipos de tarjetas disponibles: Basic, Avant y Premium. Los usuarios Basic tienen acceso a los servicios de información y asesoramiento; Avant ofrece los mismos servicios que Basic, más formación y gestión de sanciones; y los clientes Premium pueden acceder a todos los servicios ContiGo que, además de las ofertas de las otras dos tarjetas, incluyen la gestión contable y fiscal.

Este tipo de servicios añadidos ofrecido por los talleres especialistas en vehículo industrial ha supuesto un importante refuerzo en su estrategia de marketing y en su política de atención al cliente. Y es que la necesidad de los talleres de crear valor para atraer a los usuarios tiene en la fidelización una de sus principales armas. ◀