

Visibilidad como valor añadido

Los tratamientos antilluvia han cobrado fuerza entre las preferencias de las aseguradoras a la hora de ofrecer un valor añadido a sus clientes. Cada vez más compañías incluyen este obsequio en sus campañas, una tendencia que los talleres, encargados en muchos casos de entregarlo, no deben perder de vista.

El concepto de servicios de valor añadido en los talleres de carrocería y lunas ha evolucionado en los últimos años, en línea con los avances del mercado. Este es el caso de los tratamientos antilluvia para los parabrisas, un obsequio que cada vez más compañías aseguradoras tienen en cuenta durante sus campañas de captación y fidelización de clientes.

La extensión de este tipo de ofertas hace que este servicio sea más popular entre los conductores, que

hasta hace poco tiempo desconocían en muchos casos que esta clase de tratamientos existiesen. Al mismo tiempo, cada vez más reparadores, especialmente los que trabajan con compañías aseguradoras, incluyen los tratamientos antilluvia en su oferta de valor añadido, igual que lo hacen con otros servicios como el lavado y aspirado del vehículo o la entrega de un automóvil de cortesía.

COBERTURA DE LUNAS. Las compañías aseguradoras ofrecen los tratamientos antilluvia especialmente a aquellos clientes que contraten



Las imprimaciones antilluvia son más populares en las campañas de las aseguradoras durante el otoño.

seguros que incluyan cobertura de lunas. Este es el caso de Zurich que, en colaboración con la red especialista en lunas Carglass, regala este servicio a los clientes de este tipo de pólizas.

En concreto, la enseña asegura que este servicio mejora la visibilidad al repeler la lluvia, el aguanieve y la nieve. Además, también impide que los insectos y la suciedad se adhieran fácilmente al parabrisas. La duración de este tratamiento es de seis meses o unos 20.000 kilómetros, aproximadamente.

Por su parte, Mapfre ofrece un servicio similar de manera gratuita a los clientes que requieran una reparación de lunas y acudan con su vehículo a uno de los Centros del Automóvil que la compañía ha instalado en distintos puntos de España, y que ya suman casi una veintena.

Las aseguradoras ofrecen los tratamientos antilluvia especialmente a aquellos clientes con cobertura de lunas

En cuanto a la puesta en marcha de este tipo de campañas, las compañías aseguradoras las ofrecen tanto de manera puntual al comienzo del otoño, cuando la lluvia suele hacer su aparición con más frecuencia, como a lo largo de todo el año. En el primer caso se encuentran aseguradoras como Seguros Bilbao, que ofrecía esta posibilidad a sus clientes con cobertura de lunas entre el 1 de octubre y el 30 de noviembre.

UNA IDEA QUE SE EXTENDERÁ. Las posibilidades de futuro que esta tendencia podría tener para los talleres pasan por que exista una demanda de este tipo de servicios por parte de cada vez más conductores. En este sentido, el acceso gratuito a través de su aseguradora al tratamiento antilluvia contribuirá seguramente a que sea cada vez más popular.

De este modo, cada vez será más habitual que los propios talleres incluyan entre sus servicios de cortesía a los clientes las imprimaciones de los parabrisas que les ayuden a mejorar su visibilidad mientras conducen. Un concepto que puede ayudar, sin duda, a mejorar el recuerdo de marca que mantienen los clientes respecto a su reparador de confianza. ◀