

Redimensión, resistencia y reinención, las claves del servicio técnico de Edesa para 2014

El director del servicio post-venta de Edesa sostiene, también, que la personalización del servicio será uno de los puntales del SAT de Edesa en este año.

El servicio técnico de Edesa, afronta el 2014 con la convicción de que su competitividad se debe a que “responden en cualquier situación y ante cualquier contingencia” como dice el director de su servicio post-venta, Javier Alarcia.

Esta flexibilidad y adaptación a las necesidades del usuario se enmarca en la planificación de Edesa para el año 2013.

Este es un planteamiento estratégico que busca consolidar al servicio técnico de Edesa como una marca altamente competitiva, además de convencer a los usuarios de ello.

La redimensión obedece a la necesidad del servicio postventa de adaptar su volumen a las nuevas necesidades derivadas de la actual coyuntura económica.

Según Alarcia, resistir, hace referencia también a la situación de recesión: “El consumo sigue sin repuntar y las ventas de electrodomésticos están por debajo del nivel de reposición”. Sin embargo, esta situación se ve matizada por el “colchón de las decenas de miles de electrodomésticos instalados en hogares”, lo que ofrece una garantía de futuro en cuanto a volumen de trabajo. En ese sentido, el director del servicio post-venta, matiza que, en los últimos años, el SAT de Edesa se ha posicionado bien en el mercado de mantenimiento y extensiones de garantía, además de trabajar en estrecha colaboración con agentes de peso específico en el mercado de servicios post-venta.

Por tanto, el servicio técnico de Edesa, se encuentra en una situación de fuerza para resistir esta coyuntura de recesión.
