

Garanzia3 Brico: dal servizio alla fidelizzazione



Vai al sito

Dal servizio alla fidelizzazione: quando il post-vendita diventa un vantaggio competitivo.

In un mercato sempre più competitivo, dove assortimento e prezzo non bastano più a fare la differenza, il servizio post-vendita si conferma una leva strategica per la distribuzione specializzata. Accompagnare il cliente anche dopo l'acquisto significa rafforzarne la fiducia, migliorare l'esperienza complessiva e aumentare le opportunità di fidelizzazione. Un post-vendita efficiente non si limita infatti alla gestione di eventuali problematiche, ma offre assistenza, supporto tecnico e soluzioni tempestive lungo tutto il ciclo

di vita del prodotto. Un valore aggiunto che si traduce anche in un concreto vantaggio commerciale: un cliente soddisfatto è più propenso a tornare nel punto vendita, fisico o online, e a raccomandare l'insegna ad altri consumatori.



A sinistra Fabio Fasolino, ceo di Business Company. A destra, Samuele Borella, responsabile commerciale di Agri Gima.

UN SERVIZIO CHE GENERA VALORE PER RETAILER E CLIENTI

In questo contesto si inserisce **Garanzia3 Brico**, il servizio di assistenza tecnica che prolunga la protezione degli acquisti attraverso un certificato che rinnova, oltre la garanzia legale, tutti i servizi di manutenzione e assistenza previsti dal produttore. Il servizio è rivolto sia ai clienti privati sia ai professionisti e rappresenta un'opportunità concreta per il retailer: oltre a generare un importante margine aggiuntivo, consente infatti di mantenere una relazione continuativa con il consumatore anche dopo la vendita, trasformando il post-vendita in uno strumento di fidelizzazione.

Garanzia3 Brico è disponibile per un'ampia gamma di categorie merceologiche, tra cui bricolage, giardinaggio, utensileria, climatizzazione, riscaldamento, domotica e idropulizia, coprendo prodotti elettrici, elettronici e con motore a scoppio.

> Guarda il video



Garanzia3 è un marchio Business Company S.p.A.

L'ESPERIENZA DI AGRI GIMA

Tra le aziende che hanno scelto di integrare il servizio figura Agri Gima, realtà specializzata nella vendita, assistenza tecnica e noleggio di macchine per la manutenzione del verde a marchio Husqvarna.

«Abbiamo avviato la collaborazione con Garanzia3 all'inizio del 2026 e i risultati ottenuti sono stati fin da subito molto positivi», racconta Samuele Borella, responsabile commerciale di Agri Gima. «Abbiamo registrato un forte interesse da parte della clientela e un'immediata propensione all'acquisto del servizio, che si è rivelato anche un efficace supporto alle vendite». L'azienda ha introdotto Garanzia3 su gran parte della gamma Husqvarna, dai prodotti con motorizzazione termica fino ai robot rasaerba Automower e alle attrezzature a batteria.

«Sui prodotti a più alto contenuto tecnologico – prosegue Borella – la possibilità di estendere la copertura per tre anni oltre la garanzia legale rappresenta un elemento di grande tranquillità per il cliente e contribuisce a valorizzarne l'investimento nel tempo. Stiamo riscontrando un interesse crescente anche nel comparto professionale, dove affidabilità, continuità operativa e qualità dell'assistenza sono requisiti fondamentali. Garanzia3 si sta dimostrando una leva commerciale efficace perché completa la nostra offerta con un servizio ad alto valore aggiunto e rafforza ulteriormente la fiducia dei clienti». ■

Seguici su

