

21/06/2015 -- 00h00

Pacotes são diferenciais da marca

David Carmo Júnior, vendedor da P. B. Lopes, explica que a caravana Vou de Scania tem como objetivo oferecer serviços de pós-venda aos clientes que já conhecem a marca, além de captar novos consumidores. É um evento para vendas.

No posto de combustíveis em Araongas, além dos caminhões para test drive, a Scania disponibilizou uma loja de artigos da marca, venda de peças e atendimento ao cliente. Na caravana, a montadora oferta ainda os diferentes serviços da marca como banco, seguro e consórcio.

Carmo Júnior destaca que os caminhões da marca não têm um preço definido pois são personalizados conforme a necessidade do motorista ou empresa. Entre os pacotes ofertados pela Scania para o Streamline R 440 estão o de segurança, que engloba o Retarder, controle de estabilidade, hill hold, bafômetro e airbag. O pacote motorista traz banco em veludo claro, computador de bordo, geladeira, rádio com GPS. Já o pacote estilo oferta bancos, volante e portas com revestimento em couro, computador de bordo, xênon e rádio com GPS, enquanto o pacote V8 agrega aos itens de estilo mais tapetes com revestimento em couro.

Outro destaque da marca é o programa de manutenção programada, que engloba cinco diferentes pacotes, que ofertam serviços de acordo com a necessidade do proprietário do veículo.

Até o dia 7 de agosto, a Caravana Vou de Scania vai passar por Mato Grosso, Rondônia, Roraima, Pará, Maranhão, Minas Gerais, Goiás, Distrito Federal, Bahia, Paraíba e Ceará. (M.G.)