



# LA PULIMÓVIL

**“Excelencia en cada reflejo.”**

Pulido profesional a domicilio, donde el brillo y la perfección se encuentran.

**¿Sabías que un pulimento profesional puede devolverle el brillo original a tu coche y aumentar su valor de venta hasta un 15%? ¿Te gustaría verlo en el tuyo sin tener que dejar el vehículo más de un día?**

Tu coche dice más de ti de lo que imaginas. En Pulimovil, hacemos que cada detalle hable por sí mismo. Somos especialistas en pulido automotriz de alto nivel, llevamos nuestro servicio hasta tu puerta y transformamos cada vehículo en una muestra de elegancia, cuidado y distinción.

Recuperamos el brillo original de tu pintura.

Eliminamos imperfecciones que apagan su belleza.

Protegemos tu inversión con acabados duraderos y profesionales.

No importa si conduces un coche clásico, familiar o de alta gama: tratamos cada vehículo como una joya sobre ruedas.

Nuestro compromiso es simple —perfección visible, satisfacción garantizada.

Revolucionamos el cuidado del automóvil ofreciendo un servicio profesional de pulido y detallado directamente en tu domicilio. Nos desplazamos hasta ti, adaptándonos a tus horarios para que tu coche siempre luzca impecable sin perder tiempo en talleres.

Aplicamos técnicas avanzadas y productos ecológicos que protegen la pintura, prolongan la vida útil y aumentan el valor de tu vehículo.

Con atención personalizada, rapidez y resultados de calidad profesional, nosotros transformamos el mantenimiento de tu coche en una experiencia cómoda, moderna y sostenible.



## **Principales costos de un servicio de detailing automotriz móvil**

### **1. Operación directa**

- Insumos (productos, materiales de limpieza).
- Equipos y su mantenimiento.
- Energía, agua y combustible.

### **2. Personal**

- Sueldos/comisiones.
- Apoyo, capacitación y uniformes.

### **3. Movilidad**

- Mantenimiento y seguro del vehículo.
- Combustible, peajes.

### **4. Tecnología y gestión**

- Página web/app, software.
- Marketing digital y contenidos.

### **5. Costos fijos**

- Permisos, seguros, asesoría.
- Almacén o taller si existe.

### **6. Innovación y sostenibilidad**

- Productos ecológicos.
- Investigación y certificaciones.

## **Socios estratégicos para un servicio de detailing móvil**

- Logística y movilidad: leasing/renting de vehículos, proveedores de combustible o energía, sistemas GPS.
- Financieros y administrativos: bancos, aseguradoras, asesores contables.
- Tecnológicos: desarrolladores web/app, marketing digital, software de reservas/CRM/facturación.
- Promoción y alianzas: concesionarios, flotas de empresas, estacionamientos/gasolineras, influencers.
- Regulatorios y ambientales: municipalidades, entidades ambientales, gestión de residuos.

## **Actividades principales de un servicio de detailing móvil**

1. Servicio al cliente: pulido, lavado, detallado, diagnóstico y atención directa.
2. Mantenimiento interno: limpieza y cuidado de equipos, control y reposición de insumos, mantenimiento del vehículo.
3. Gestión comercial: reservas, rutas, seguimiento de clientes, pagos.
4. Marketing: redes sociales, promociones, alianzas y publicidad digital.
5. Administración: finanzas, personal, cumplimiento normativo y relación con proveedores.

- **Recursos esenciales para un servicio de detailing móvil**

- Físicos: vehículo equipado, herramientas de detailing, productos, equipos auxiliares y uniformes.
- Humanos: técnicos especializados, gestión de clientes/logística, administración y marketing.
- Tecnológicos: sistema de reservas, CRM, web y redes, herramientas digitales y GPS.
- Financieros: capital inicial, flujo operativo, crédito y presupuesto para marketing.

- Intangibles: marca y reputación, alianzas, experiencia técnica, base de clientes y políticas de calidad.

## Fuentes de Ingreso

Categoría	Ejemplo	Tipo de ingreso
Servicios principales	Pulido, detailing, encerado	Directo
Complementarios	Limpieza de motor, faros, ozono	Adicional
Paquetes o suscripciones	Plan mensual, flotas	Recurrente
Alianzas comerciales	Talleres, rentadoras	B2B / Comisión
Venta de productos	Ceras, aromatizantes, kit	

## Relación con clientes

- Atención personalizada: trato cercano, escucha de necesidades y asesoramiento.
- Comunicación efectiva: canales digitales, recordatorios y fotos de resultados.
- Fidelización: descuentos, programas de puntos y promociones.
- Confianza: productos premium, garantía y testimonios públicos.
- Relación continua: seguimiento post-servicio y recomendaciones basadas en historial.

## Canales Servicio de Pulido Móvil de Vehículos

- Digitales: redes, web, app, WhatsApp.

- Directos: atención personal y servicio en sitio.
- Aliados físicos: talleres, concesionarios o gasolineras asociadas.