

JC Lorenzo presenta en sociedad la flamante camioneta Ford Maverick



Llega a San Rafael la nueva Ford Maverick y será presentada en JC Lorenzo, cuyo jefe de Ventas, Eber Ortiz, brindó algunos detalles a FM Vos (94.5) y a nuestro diario. Explicó que la Maverick “viene a reforzar todo lo que es la gama de raza fuerte de Ford, con toda la línea de pick up que tenemos desde lo que es Ranger nacional, lo que es Ranger Raptor y toda la serie F 150”.

La flamante camioneta acaba de ingresar al salón de JC Lorenzo, la cual llega acompañada por un gran apoyo de Ford, que ha prestado una unidad para exhibirla a fin de que la gente pueda verla, subirse y conocerla de cerca. “Es una camioneta muy linda, que está preparada para nuestra zona de montaña, somos muy variados de terreno, en ruta, en caminos, la verdad es que es una camioneta muy bien diseñada para toda nuestra localidad. Viene con un muy buen nivel de equipamiento, de seguridad, de tecnología, da sensación de protección, con todo un sistema al que ya nos tiene acostumbrados Ford con las otras versiones, como la F 150 Raptor, la F 150 Lariat, las gamas más altas de la Ranger, Ranger Raptor es una camioneta de un segmento menor, más chico, con tecnología de alta gama, de camionetas de última generación, que hemos estado viendo en las calles de nuestra ciudad en los últimos tiempos”, expresó y agregó: “Tener un producto como es Maverick hoy en día, es excelente para todos”. Hay dos versiones: la XLT (4x2), con un valor de referencia de 4.100.000 pesos y la versión Lariat (4x4), que tiene uno de 5.100.000 pesos.

Quien lo desee, puede conocerla en JC Lorenzo (avenida Mitre y Segovia), hasta el 9 de diciembre de 9 a 13 y de 16.30 a 20.30. El miércoles 8 harán guardias de venta, para personas que por diversas obligaciones no hayan podido concurrir.

La empresa está trabajando ya con un proceso de ventas, a través del canal del Plan Óvalo de Ford, un plan de ahorro previo. “Hemos arrancado en noviembre que fue la presentación a nivel nacional de ese producto, las primeras suscripciones han sido en noviembre, fue un ‘boom’ y cerramos el mes de noviembre con un número muy bueno de suscripciones de Maverick”, aseguró y añadió que el procedimiento consta de suscripciones en noviembre, agrupaciones de planes en diciembre, licitaciones y sorteo en enero y adjudicaciones en febrero, saliendo las primeras unidades a las calles. No obstante, se trabaja también con el canal tradicional, mediante el cual hay clientes que hacen reservas y las están esperando. Será en febrero cuando lleguen los barcos desde México, con la mayor cantidad de unidades listas para entregar.



