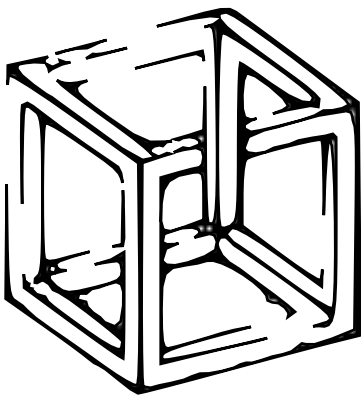


PREVENDITA

**ALBERTO
STRAZZABOSCO**

CAD CAM & SYSTEM PROCESS



PENSA SOLO AL TUO BUSINESS.

Il vantaggio: concentrarsi sul proprio business demandando in outsourcing l'aspetto tecnico. Potendo ridurre e quantificare quanto questo aspetto incide sulla offerta del prodotto, il tutto in base alle proprie esigenze, si è liberi di preoccuparsi di fornitori, finanziamenti e pagamenti

*“divide et impera”, perché
sinergia è anche fare ciascuno
il proprio lavoro.*

Richiedi un contatto per i servizi di prevendita:



Richiedi
informazioni

AutoCAD - Inventor - QS Informatica - SolidEdge - Esprit

Dimostrazione software



Valorizzare il prodotto

Una corretta dimostrazione del prodotto lo fa apprezzare rispetto alle esigenze del cliente. Il prodotto migliore è il prodotto giusto per il cliente.

Affiancamento commerciale

L'affiancamento tecnico al commerciale prevede una fase preventiva in cui il tecnico verifica le esigenze del cliente finale e le confronta con i prodotti e servizi nel portafoglio del fornitore, indicando a questo l'offerta da formulare.

Diminuzione dei costi interni

Formare un tecnico di prevendita non è una cosa semplice e solo poche strutture possono permettersi di sostenerne i costi. Un servizio "on demand" permette di risparmiare ed avere un professionista qualificato a disposizione.

Proprietà assoluta del cliente

Ovviamente, il cliente resta di assoluta proprietà ed i suoi dati non verranno passati ad altri se non previo consenso.

Arricchire la gamma di servizi

Avrete poi la possibilità di rivendere i servizi da me proposti, incrementando notevolmente le possibilità di business.