

## **SCOPO**

Mettere in leva benefici che il D.M. avuto personalmente ed a livello di azienda dopo aver installato i tuoi distributori automatici

## **FILONE**

<b>1</b>	<b>Evidenziare problema con il fornitore precedente</b>  Essere precisi (“avevo la fila dei dipendenti alla porta per lamentarsi dei distributori”, chiamavo l’assistenza, ma interveniva sempre giorni dopo, i distributori erano sempre vuoti, la macchinetta era sempre rotta e non veniva nessuno ad aggiustarla).  In breve, dimensionalizza spiegando come quei problemi impattavano sulle sue attività principali in azienda.
<b>2</b>	<b>Cosa è cambiato da quando c’è (tua azienda)?</b>  Parlare dei distributori a livello estetico e di prodotti (snack e caffè), dimensionalizza in termini di benefici per lui e la sua azienda.

Es.: i distributori di (tua azienda) sono nuovi e fanno una gran bella figura, il servizio inteso come rifornimento delle macchinette ed interventi di guasto è sempre rapido ed avviene entro le 4 h promesse.

## **DOMANDE**

### **1 Che problemi avevi con il precedente fornitore?**

Fondamentale essere specifici con i guasti, problemi ai distributori e soprattutto che svantaggi e perdite di tempo portavano al D.M.

### **2 Che benefici hai notato da quando c'è (tua azienda)?**

Fondamentale anche qui essere specifici (es. i distributori sono molto più belli e fanno bella figura, i distributori sono sempre pieni, l'assistenza risponde sempre e gli interventi avvengono sempre entro le 4h dalla telefonata.)

### **3 Perché consiglieresti (tua azienda)?**