

Punto di partenza



Da quanto tempo si
parla di domotica?



Domotica o

Supervisione e controllo ?





Perché dovrei comprare da te?



VS

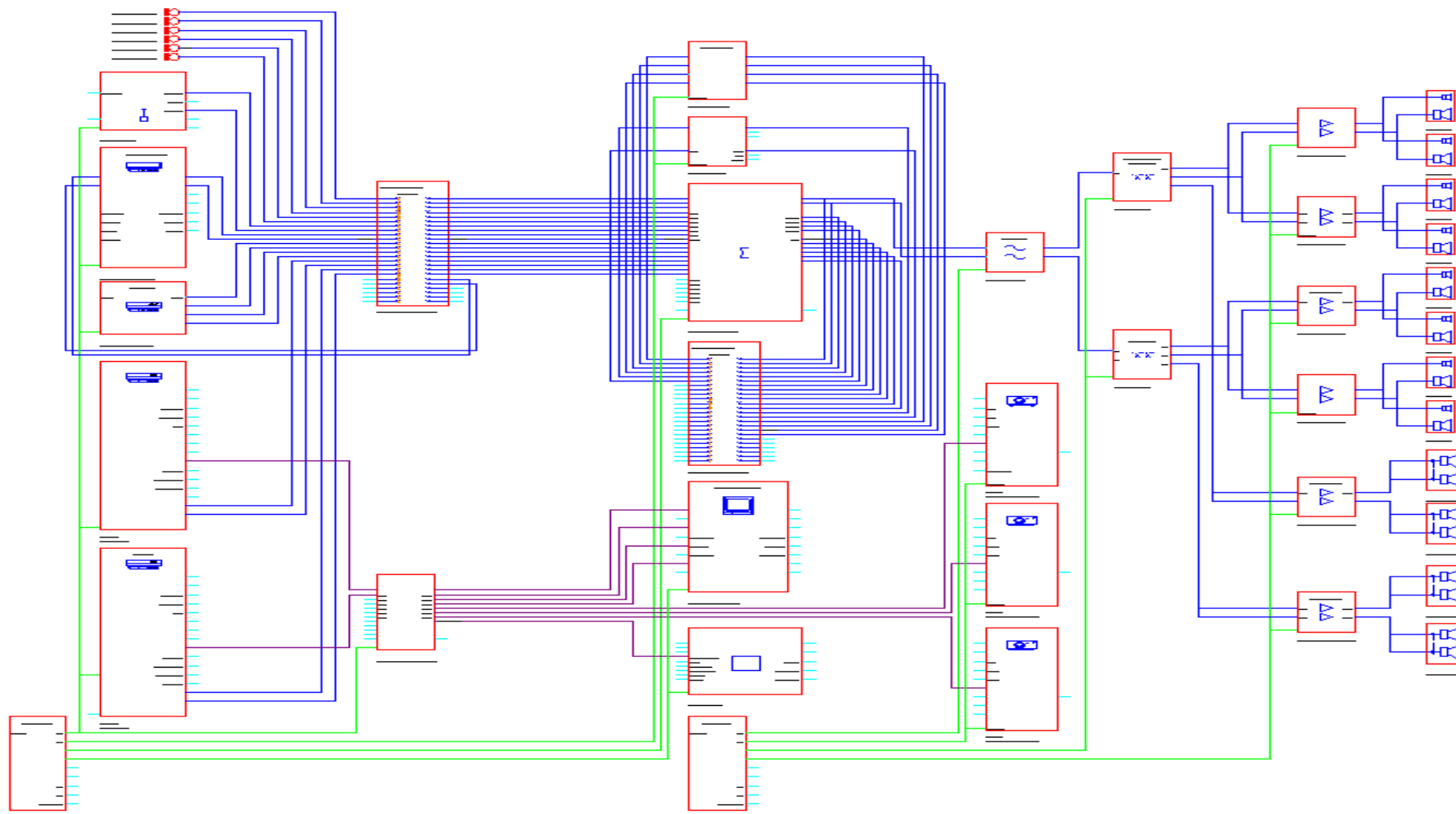


Chi sono i vostri antagonisti?

Perché il cliente ti deve scegliere ?



Che cosa è il Cablaggio Strutturato ?



Impianto elettrico:

esiste ancora il tradizionale o si è evoluto ?

Ha ancora senso questa domanda ?

Come avviene il primo approccio con il cliente ?



Come comunichiamo la strategia commerciale

alle nostre agenzie sul territorio ?



Rendiamo edotto il nostro cliente ?

E la nostra agenzia sul territorio ?



Analizziamo a **chi** e **dove** presentiamo il sistema ?






Analizziamo **Come** presentiamo il sistema

alla nostra agenzia sul territorio ?

Sappiamo se la nostra agenzia compone un questionario
con il suo distributore di zona?



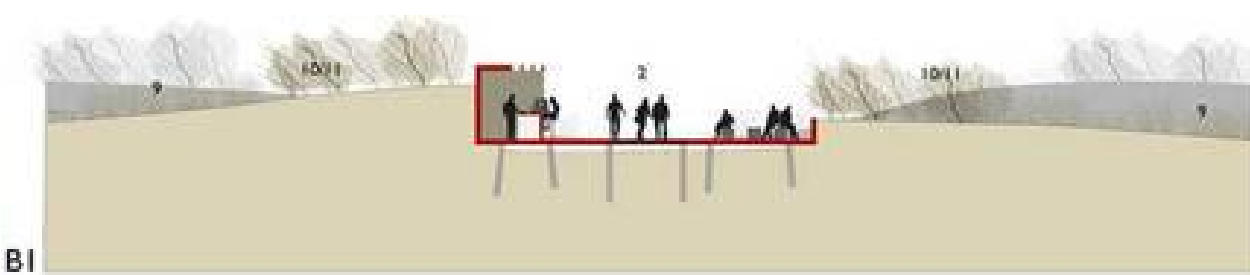


A sua volta, il distributore di zona,
in fase di presentazione del sistema,
fa compilare al cliente finale

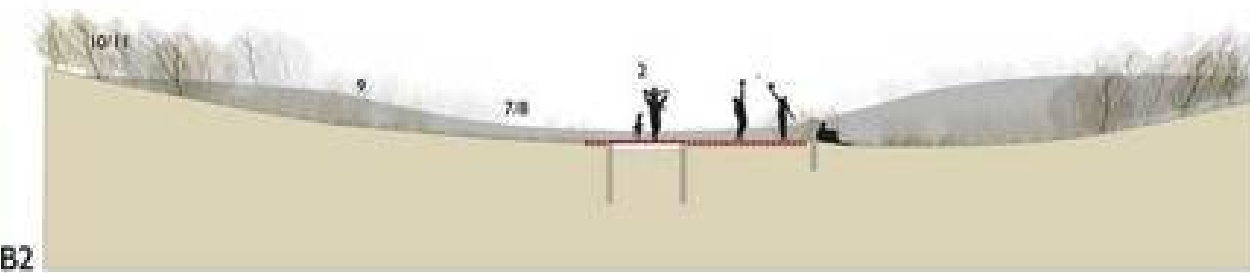
un questionario ?

Come viene gestita la trattativa commerciale
da parte dei nostri dealers ?

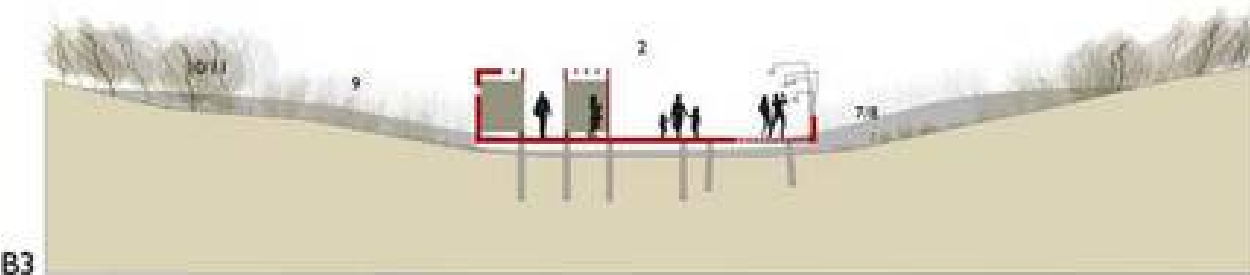




B1



B2



B3



B4

Il dealer come
l'agenzia
conoscono i
canali dove si
dovrebbe
intervenire ?

Conosciamo bene la figura del System Integrator ?



Sappiamo come fornirgli gli strumenti di
comunicazione con i vari attori del cantiere ?



Abbiamo mai parlato di

personalizzazione del sistema ?



Conosciamo e sappiamo illustrare

la metodologia operativa ?

ἔθος

Come viene analizzata

una scheda cantiere?



Conosciamo il rapporto

Design-Architettura-Tecnologia?

