

24 maggio 2021 ore 10:30-12:00

2° WEBINAR NAZIONALE FEDERMobili

SCENARI E PRIORITÀ

PER I NEGOZI DI ARREDAMENTO

BRUNO GALLIAN

Direttore Partnerships - AGOS

Agenda



1. Il finanziamento come strumento di vendita



2. Partner sempre al centro



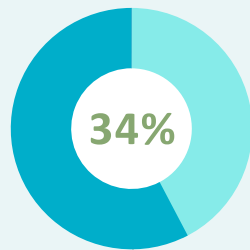
3. Nuova formazione



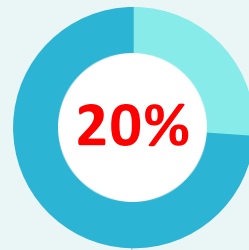
4. Il nuovo e-commerce

1. Il finanziamento come strumento di vendita

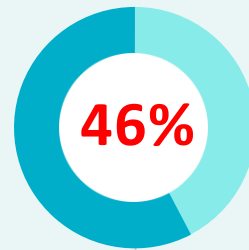
Cosa avrebbero fatto i clienti del settore «CASA» in assenza del finanziamento?



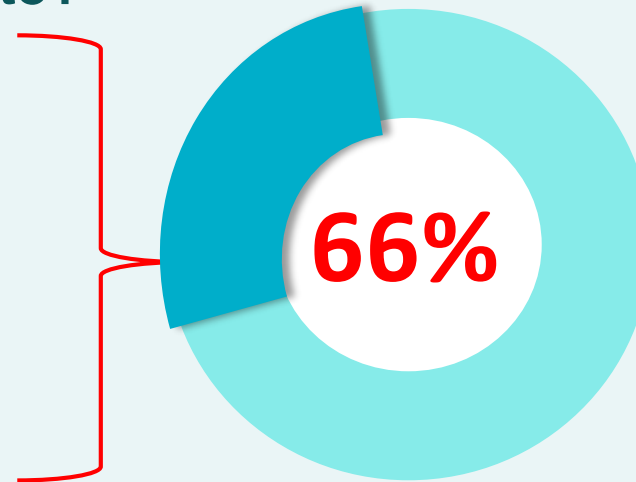
Effettuato
comunque
l'acquisto



Rinunciato
all'acquisto



Rimandato
l'acquisto



**Il 66% dei clienti
non avrebbe
acquistato**

Base: totale rispondenti, n = 277

1. Il finanziamento come strumento di vendita

Il finanziamento è una soluzione win-win per cliente e rivenditore



PIANIFICAZIONE

- Il cliente **pianifica** al meglio la gestione delle uscite mensili
- Il cliente mantiene la propria **liquidità**
- Il cliente preserva i suoi **risparmi**

Come approcciare la vendita? Gli aspetti fondamentali per il **Cliente**



SERVIZIO

- **Trasparente** perché il cliente ha tutte le informazioni all'interno del SECCI.
- É **comodo** perché il cliente paga poco per volta
- **Aiuta il cliente** a soddisfare i suoi bisogni e i suoi desideri



1. Il finanziamento come strumento di vendita

Il finanziamento è una soluzione win-win per cliente e rivenditore



INCREMENTO VENDITE

- **Up selling**, proponi un prodotto di categoria superiore
- **Cross selling**, arricchisci la vendita con una combinazione di prodotti

Come approcciare la vendita? Gli aspetti fondamentali per il **Venditore**



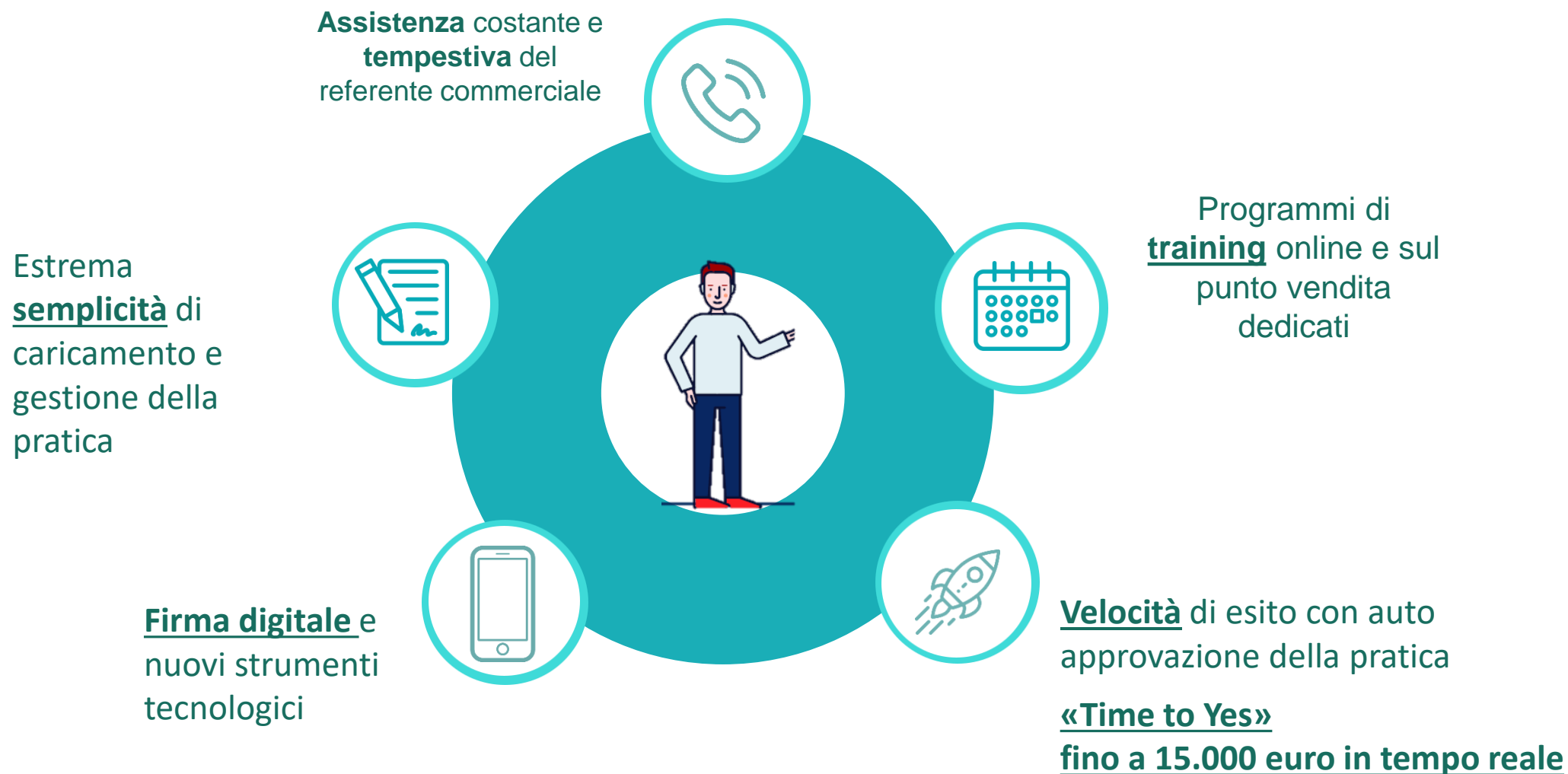
STRATEGIA DI VENDITA

- Il finanziamento va reso disponibile nella **fase iniziale** di vendita come strumento di pagamento comodo e vantaggioso



Il finanziamento è un KPI da sfruttare per migliorare le proprie performance, la produttività e migliorare l'esperienza del cliente

2. Partner sempre al centro con Agos



2. Partner sempre al centro con Agos



- ✓ Un **TEAM di DIREZIONE** specializzato
- ✓ Una Rete di **115** persone presenti sul territorio specializzate e **dedicate alle Partnerships**
- ✓ **Account dedicati** per ogni negozio

La nostra squadra ad hoc

3. La nuova formazione: E-learning!

Formazione interattiva e personalizzata

(in negozio o da remoto) con utilizzo di video, simulazioni, role play ed esercitazioni pratiche.



LIVELLO 1

OPERATIVA

- ✔ Perché proporre il finanziamento

Apprendimento dinamico

Con supporti multimediali



- ✔ Come inserire un finanziamento con Agos

Operatività

Caricamento on-line

Firma Digitale

LIVELLO 2

COACHING

- ✔ Prodotti

Alternativi al tasso 0%

Caratteristiche

Punti di Forza

Leve di vendita



- ✔ Gestione dei clienti

Ottimizzazione

Tipologie di clientela

Approccio per tipologia

Dall'obiezione all'opportunità

3. La nuova formazione: E-learning!

Un progetto pensato per i **venditori**, con accesso a loro dedicato disponibile su **APP, web e mobile**.

+ **Partecipanti**

+ **Accessibilità**

+ **Uniformità**

+ **Servizio**

+ **Valore**

Oltre **1.200 venditori formati nel 2020** (circa 60 sessioni annue) con contenuti operativi e commerciali, tramite Webinar con possibilità di interazione dei partecipanti.



4. Il nuovo E-Commerce



E-Commerce AGOS

New E-Commerce
AGOS 2021

New E-Commerce
AGOS 2022

sp:d

Riconoscimento
SPID

E



Riconoscimento
biometrico

F

Grazie per l'attenzione

Seguite la nostra pagina su LinkedIn

