1°

COME INTERCETTARE LA DOMANDA

Quando vendevamo le finestre sul nuovo avevamo pochi interlocutori che erano noti

L’impresa

L’architetto



Erano più facili da trovare quantomeno cercando i cantieri o la licenza a costruire

Inoltre poteva fare molti ordini in un anno



Oggi la maggior parte delle finestre va in sostituzione, senza la necessità di avere una licenza a costruire, e sono finestre acquistate da clienti che comprano una sola volta

Questo cambiamento è molto significativo e ci costringe a cambiare il nostro modo di proporci al mercato

Dobbiamo dunque trovare un nuovo modo per far entrare il cliente nella nostra showroom



Ma quali sono i modi più efficaci per convincere i clienti ad entrare nel nostro negozio?

Per il 42%
il passaparola dei clienti soddisfatti



Per il 30%
la qualità e la posizione della show room



Per il 15%
la tradizione sul territorio



Per il 13% la pubblicità



Se non avete abbastanza clienti che vengono a chiedervi il preventivo dovete aumentare l'efficacia di questi strumenti di intercettazione della domanda

Prima di ogni cosa però investite sulla vostra vetrina virtuale ovvero sul vostro sito internet



Il 55% dei clienti visita il sito prima di visitare l'azienda

Costruite un sito che sia efficace e misurabile



… 4 suggerimenti da cogliere al volo



1°

Digitate «serramenti» nella vostra provincia: se il vostro sito viene dopo la 2° pagina non va bene!

Dovete riposizionare il vostro sito!!

Riposizionare il sito è fondamentale e costa meno di quanto immaginiate

2°

Fate mettere il contatore (Google Analytics) e guardate quante visite avete…

Se avete poche visite mettete nuove voci per il motore di ricerca

3°

Controllate anche quanto si fermano nel vostro sito

Se rimangono poco dobbiamo rendere il sito più appetibile

per rendere il vostro sito più efficace, vi do un grande suggerimento……

4°

Inserite nel sito le referenze alla voce:

«dicono di noi i nostri clienti….»



Fatto questo, vi suggerisco due interventi che hanno una grande efficacia ed un costo molto basso

Incentivare il passaparola dei clienti soddisfatti

Fare la pubblicità in cantiere

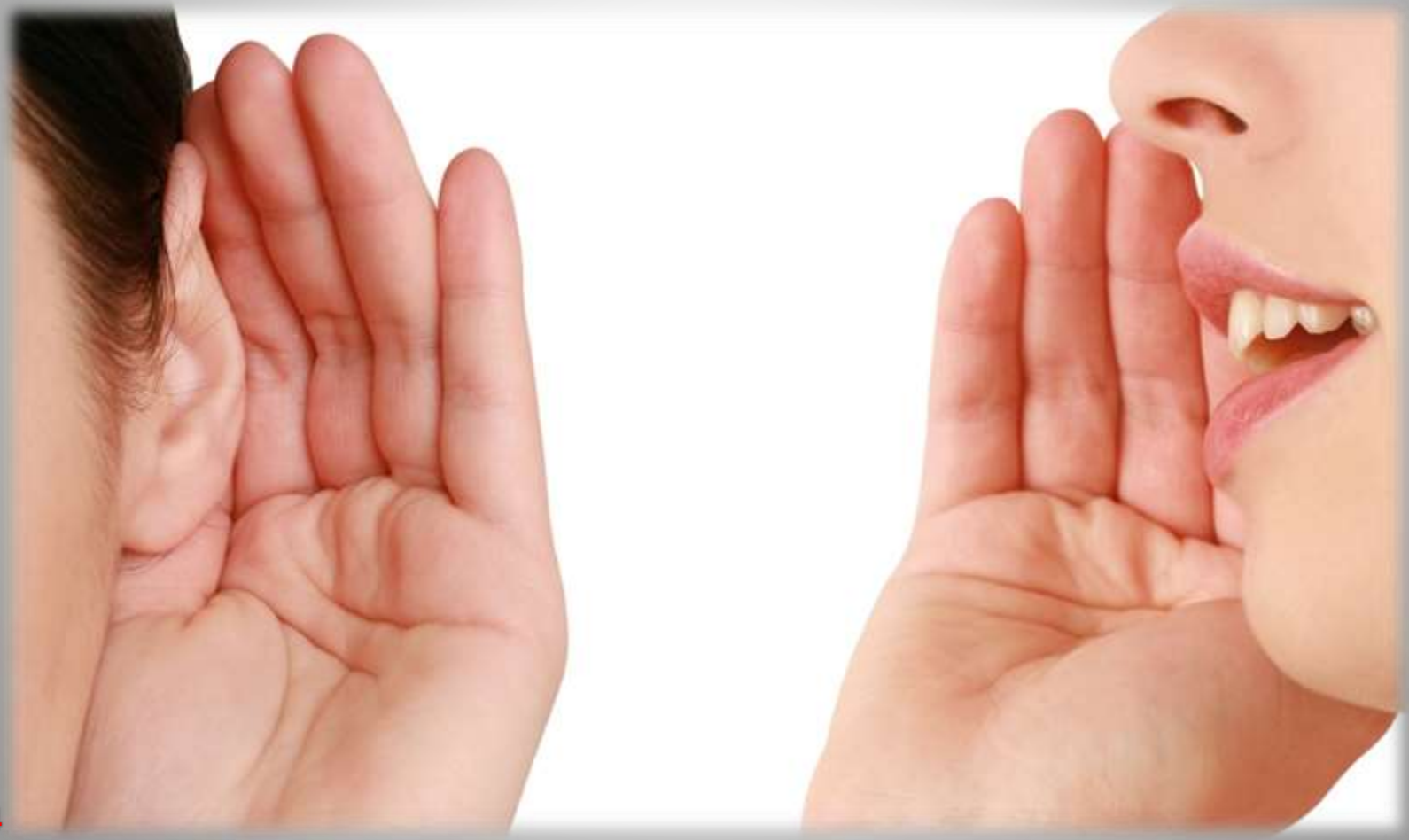
INCENTIVARE IL PASSAPAROLA DEI CLIENTI SODDISFATTI



Un modo per incentivare il passaparola è cercare l'aiuto attivo di coloro a cui abbiamo fornito le finestre

Dopo la sostituzione delle finestre chiameranno gli amici per fargliele vedere

Mettete nella fattura o consegnate assieme ai serramenti una lettera che li incentivi a passarvi nuovi nominativi



AMBROSIPARTNER srl

Gent. Sig.ra Maria Rossi
Via Roma 15
38121 Trento

Trento, 17 Febbraio 2015

Gentile Sig.ra Maria,

La ringraziamo di aver acquistato le nostre finestre.

Con la presente Le ricordiamo che siamo a sua completa disposizione per qualsiasi problema dovesse accadere: le finestre che ha acquistato sono infatti coperte da una garanzia integrale di 5 anni dalla posa.
Il suo referente in azienda è il sig. Rossi 0471 559192 e mail rossi@serrramenti.it

Se i suoi parenti o amici, dopo aver visto i suoi serramenti, fossero interessati a cambiare i loro infissi ci farebbe molto piacere la segnalazione.
A tale riguardo Le forniamo alcuni coupon e per ringraziarla della sua gentilezza, se avremo un cliente che è arrivato tramite il suo coupon, le faremo omaggio di un minitablet.



RingraziandoLa ancora per la preferenza accordataci Le rivolgiamo i nostri più cordiali saluti.

Paolo Rossi

Rossi serramenti

Woodrow Wilson

SEDE OPERATIVA: Via Paludi, 14/b – 38121 Trento
SEDE LEGALE: Via Grazioli, 71 – 38122 Trento
Fax 0461 96 02 86 – web: www.ambrosipartner.com – e-mail: info@ambrosipartner.com
P.Iva: 02152400228

La lettera nella fattura

Ne avete una copia nella cartellina

Il coupon da inserire nella lettera



VOLETE CAMBIARE LE FINESTRE: VI AIUTIAMO NOI!

Presentando questo coupon riceverete

La visita gratuita e senza impegno di un nostro tecnico per vedere insieme a voi il miglior modo per sostituire i vostri serramenti

Un appuntamento individuale presso la nostra showroom per scegliere il modello che soddisfa le vostre esigenze

Uno sconto speciale sul prezzo

….. e la stessa cura e attenzione che abbiamo dimostrato nella sostituzione delle finestre a casa della Sig.ra Maria Rossi

Rossi Serramenti srl
Via Milano 10
Trento



Tel 0461 992514

www.rossiserramenti.it

Ne avete una copia nella cartellina

Anche il cantiere dove lavorate può diventare un ottimo punto di incontro

FARE LA PUBBLICITÀ IN CANTIERE



Una pubblicità che costa molto poco ed è molto efficace è la pubblicità sul cantiere dove lavorate

Questa pubblicità va strutturata in due momenti:

1°

mettere un cartello sulla porta di ingresso



In questo caso è molto importante il messaggio da veicolare



Il cartello sulla porta del condominio o sul cantiere

Ne avete una copia nella cartellina



2°

Mettere un door hanger sulla porta in modo da entrare nelle loro case

Ne avete una copia nella cartellina

In entrambi i casi non dimenticate di fare la proposta dei coibentare il cassonetto perché questo è un problema che potrebbe avere anche chi le finestre le ha già cambiate

COSA DOVETE FARE VOI?



Dovete capire che oggi la cosa più importante è intercettare la domanda e quindi dobbiamo mettere in atto tutte le strategie possibili per aumentare il numero di visitatori nella showroom

Per questo è necessario imparare a fare un pubblicità rivolta a tutti che sia economica ma efficace

COSTRUITE UN BEL SITO



INCENTIVATE IL PASSAPAROLA DEI CLIENTI SODDISFATTI



AMBROSIPARTNER

Gent. Sig.ra Maria Rossi
Via Roma 15
38121 Trento

Trento, 17 Febbraio 2015

Gentile Sig.ra Maria,

La ringraziamo di aver acquistato le nostre finestre.

Con la presente Le ricordiamo che siamo a sua completa disposizione per qualsiasi problema dovesse accadere: le finestre che ha acquistato sono infatti coperte da una garanzia integrale di 5 anni dalla posa.
Il suo referente in azienda è il sig. Rossi 0471 559192 e mail rossi@serrramenti.it

Se i suoi parenti o amici, dopo aver visto i suoi serramenti, fossero interessati a cambiare i loro infissi ci farebbe molto piacere la segnalazione.
A tale riguardo Le forniamo alcuni coupon e per ringraziarla della sua gentilezza, se avremo un cliente che è arrivato tramite il suo coupon, le faremo omaggio di un minitablet.



RingraziandoLa ancora per la preferenza accordataci Le rivolgiamo i nostri più cordiali saluti.

Paolo Rossi

Rossi serramenti

Woodrow Wilson

SEDE OPERATIVA: Via Pallad, 14/b – 38121 Trento
SEDE LEGALE: Via Graziolli, 71 – 38122 Trento
Fax 0461 90 02 88 – web: www.ambrosipartner.com – e-mail: info@ambrosipartner.com
P.Iva: 02152400228

La lettera nella fattura

Ne avete una copia nella cartellina

Il coupon da inserire



VOLETE CAMBIARE LE FINESTRE: VI AIUTIAMO NOI!

Presentando questo coupon riceverete

La visita gratuita e senza impegno di un nostro tecnico per vedere insieme a voi il miglior modo per sostituire i vostri serramenti

Un appuntamento individuale presso la nostra showroom per scegliere il modello che soddisfa le vostre esigenze

Uno sconto speciale sul prezzo

….. e la stessa cura e attenzione che abbiamo dimostrato nella sostituzione delle finestre a casa della Sig.ra Maria Rossi

Rossi Serramenti srl
Via Milano 10
Trento



Tel 0461 992514

www.rossiserramenti.it

Ne avete una copia nella cartellina

FATE LA PUBBLICITA' IN CANTIERE

fatevi conoscere nei condomini dove lavorate invitando la gente a chiamarvi





Il cartello sulla porta del condominio o sul cantiere

Ne avete una copia nella cartellina



In questo modo è come suonare al loro campanello

Ne avete una copia nella cartellina

Mettendo in pratica i suggerimenti che vi ho dato avrete più gente nella showroom


Ora si tratta di convincerli ad
acquistare la vostra finestra