

SUL MERCATO, CON PIÙ SERVIZI, PER VINCERE LA CONCORRENZA



CARLO PERANI
Direttore vendite di Garanzia3



ESPANDI IL TUO BUSINESS

Come sempre, ancor più in contesti di crisi o stagnazione di mercato, giova studiare e osservare i cambiamenti nei comportamenti e nelle preferenze dei consumatori: le tendenze di consumo ovviamente richiedono alle aziende di adattare costantemente la propria offerta. Assicurare un'ottima esperienza di acquisto, sia nei negozi fisici sia on-line, si rivela fondamentale e la personalizzazione dell'esperienza con un servizio di assistenza efficace può fare la differenza. In fatto di fidelizzazione del cliente i servizi post-vendita aiutano a mantenere una buona relazione con i consumatori dopo l'acquisto e la soddisfazione nel tempo può aumentare la probabilità di riacquisto. Analizzando i mercati saturi, un dipartimento after sales efficiente può differenziare un'azienda dai con-

Un'esperienza d'acquisto personalizzata può fare la differenza.

correnti e diventare un fattore decisivo, rivelandosi elemento strategico per la crescita e il successo di un'azienda. Carlo Perani, direttore vendite di Garanzia3 illustra la gamma di servizi pensati per la filiera.

Chi desidera offrire l'estensione del servizio tecnico di un qualsiasi suo prodotto in vendita, ha come soluzione Garanzia3 – 2 e 3 anni in più, oltre il periodo di garanzia legale e per chi vuole garantire la protezione dell'acquisto dal danno accidentale c'è Garanzia3 Cover. Chi intende focalizzarsi nel salvaguardare il display di un qualsiasi smartphone e tablet (nuovo ma anche usato e/o ricondizionato) trova risposta in Garanzia3 Display. Nella gamma di Business Company ci sono anche Garanzia3 Combi, pensata per dare un servizio di assistenza finalizzato a una riparazione in caso di danno accidentale nei primi 12 mesi dalla data d'acquisto del prodotto e allo stesso tempo alla prosecuzione dei servizi offerti in garanzia, per ulteriori 2 anni. Tra le numerose soluzioni c'è anche Garanzia3 Brico, servizio di estensione specifico per il mondo del bricolage, elettrodomestici, inclusi prodotti con motore a scoppio. Infine, c'è Garanzia3 Re-Use, il servizio di estensione dell'assistenza tecnica dedicato ai beni ricondizionati, che consente di proteggere anche questo tipo di acquisti, due anni in più. Ciò seguendo un importante trend di mercato che vede i numeri crescere, con una tendenza alimentata dalla crescente consapevolezza ambientale dei consumatori e dalla ricerca di soluzioni tecnologiche più accessibili. www.businesscompany.it

LA TESTIMONIANZA DI ALESSIO PERRUCCI, CEO DI WWW.CLIMACONVENIENZA.IT

«La collaborazione con Garanzia3 ha rafforzato la nostra offerta, permettendoci di proporre ai clienti un servizio completo e sicuro. Questo ha portato a un aumento del valore medio del carrello e a margini migliori, soprattutto sui prodotti ad alta rotazione come climatizzatori e caldaie. Inoltre, ci ha aiutato a differenziarci sul mercato e a rafforzare la fidelizzazione del cliente. Integrare Garanzia3 nelle nostre strategie ha portato un margine aggiuntivo concreto e, soprattutto, ha rafforzato il rapporto coi clienti. Offrire un servizio post-vendita solido si è rivelato un fattore vincente sia per aumentare la soddisfazione del consumatore sia per consolidare il nostro posizionamento sul mercato.



ALESSIO PERRUCCI,
Ceo www.climaconvenienza.it



Il mercato online oggi richiede sempre più elementi di trust: i clienti devono sentirsi sicuri e confidenti in ogni fase del processo d'acquisto, dal primo contatto fino all'assistenza post-vendita. Offrire garanzie, servizi chiari e supporto trasparente fa la differenza. In termini di prospettive, vediamo un mercato e-commerce italiano in continua evoluzione, spinto dalla crescita del mobile commerce, dall'integrazione tra fisico e digitale (phygital) e dall'aumento delle aspettative sui tempi di consegna e personalizzazione dell'offerta. Per restare competitivi sarà fondamentale investire su logistica smart, customer experience e tecnologie che migliorano la relazione con il cliente».