



# Come vendere sicurezza (perché avere un buon prodotto oggi non basta più)

## Fabrizio Badiali

*Formatore, docente Ethos Academy*

Evento favorito da





VENDERE SICUREZZA



ALZANDO L'ASTICELLA

Fabrizio Badiali



sec  
solu  
tion

sec solution forum  
nuove tecnologie e formazione

ETHOS  
MEDIAGROUP



Per andare avanti,  
impariamo prima  
a tornare indietro



... doveva essere di “serie”,  
ma è diventato un “optional”



**COSA FARE  
PER NON VENDERE  
E SICURAMENTE  
RIUSCIRCI ANCHE**





Avidità

False promesse

Fretta

Supponenza

Ansia

Approssimazione

Assecondare

Un esempio per tutti:

1. ricevo il materiale

2. lo apro e monto dal cliente

3.... poi chiamo l'Assistenza!!!



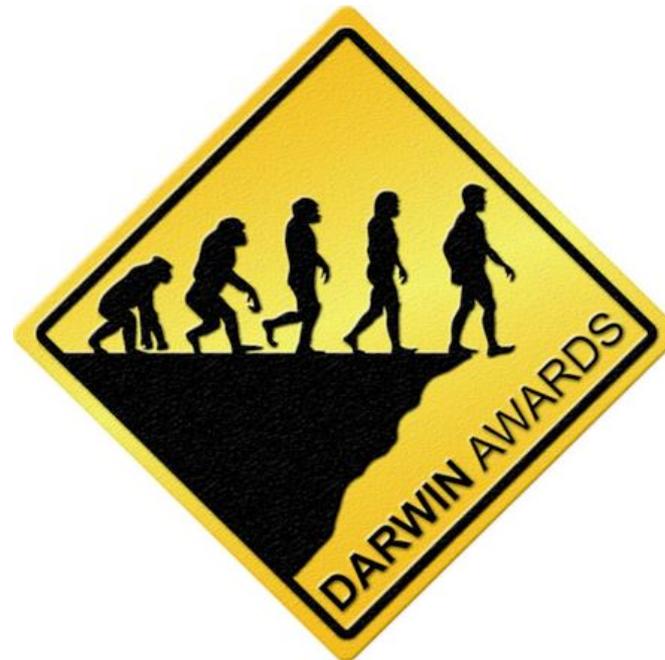
**CREDIBILITA'**

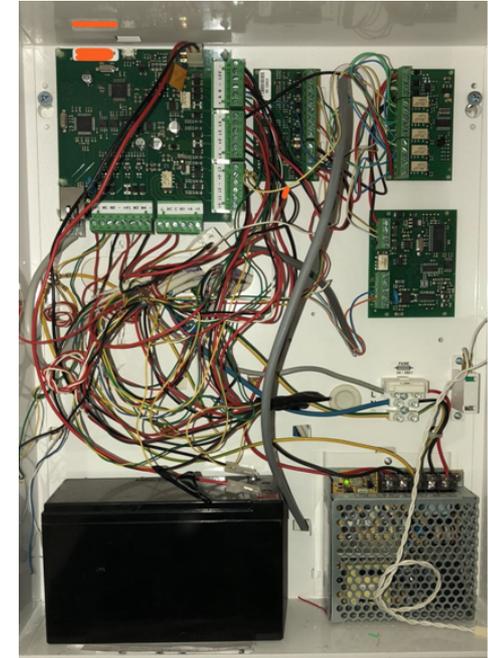
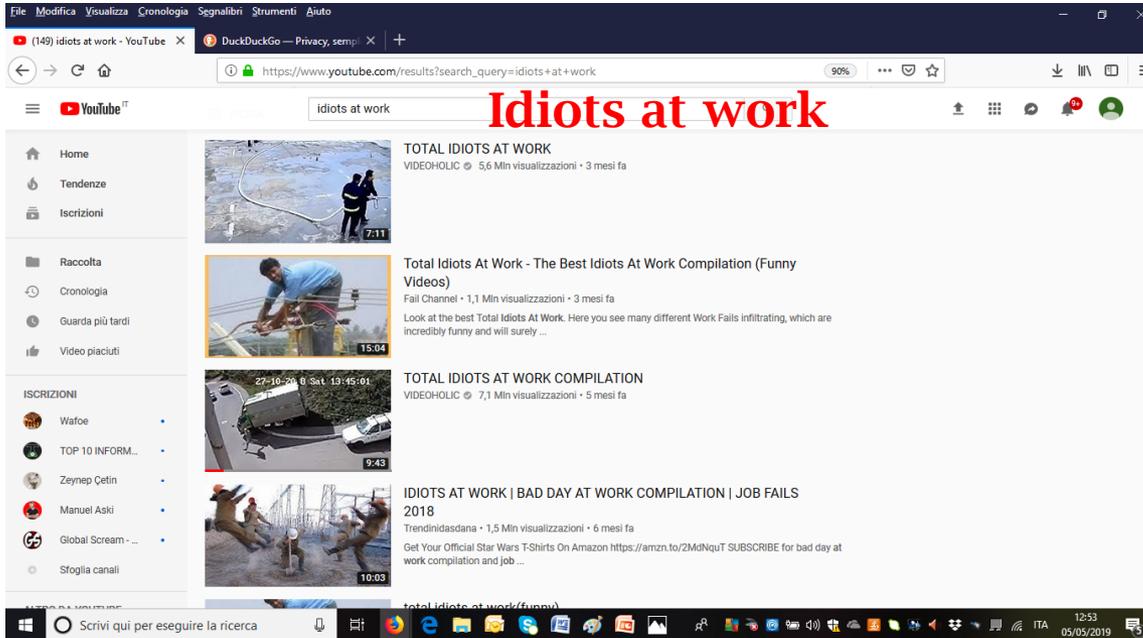


*“Non lo testo prima  
a banco  
perché non ho tempo”*



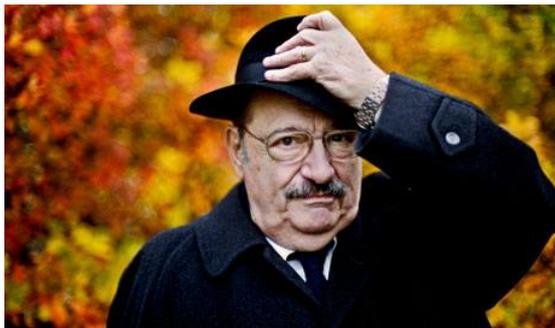
**Non discutere mai con un *idiota* ...  
ti trascina al suo livello  
e ti batte con l'esperienza.  
(*Oscar Wilde*)**





Da un lavoro ben fatto otterremo sicuramente ottime recensioni

*“I social media danno diritto di parola a legioni di imbecilli. Prima, parlavano solo al bar dopo un bicchiere di vino ...”*  
(Umberto Eco)



# BENVENUTI AL FESTIVAL DELLE CAZZATE

Quel prodotto  
e' difficile da vendere

Quel cliente  
e' un rompicoglioni

L'Assistenza  
non mi ha  
dato  
la risposta  
che mi serviva

Lei non ha capito

Quel lavoro non l'ho fatto io

Non posso competere  
con le multinazionali

L'offerta e' fuori budget

A grandi linee, **LAVORARE** significa:



**RISOLVERE UN PROBLEMA**



**SODDISFARE UN'ESIGENZA**

ma anche:

**SAPER DARE**  
**(competenza)**

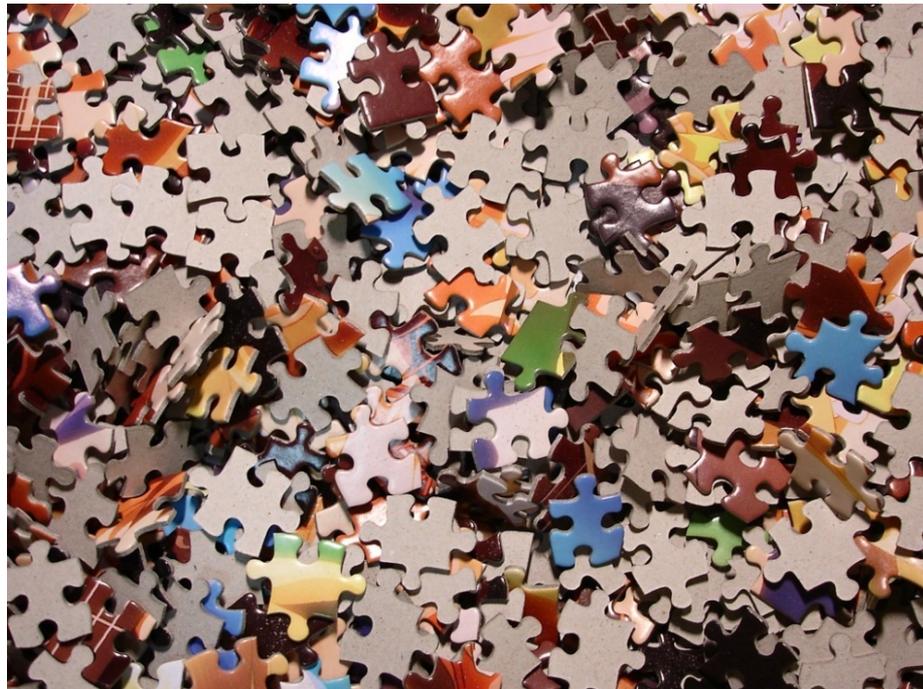
**VOLER DARE**  
**(relazione)**



La vita (*il lavoro*) e' come una  
scatola di cioccolatini ... non sai  
mai quello che ti capita.



Più le **tecnologie** evolvono,  
più le **sfide** saranno articolate,  
complesse e difficilmente  
prevedibili





## E il MERCATO dove sta andando?

**Velocità del cambiamento**

**Promozioni dirette case produttrici**

**Contrazione dei margini**

**Bufale & *fake news***

# PRODOTTI E SOLUZIONI SEMPRE NUOVE SI RIVERSANO COSTANTEMENTE SUL MERCATO



**... E L'INSTALLATORE, ALLA FINE,  
E' L'UNICO RESPONSABILE!**

# Esempi di sfide/problemi COME FARE per:

Vedere la telecamera in HD quando il monitor è collegato con cavo coassiale

Ricavare la STRINGA RTSP di una telecamera

Collegare GOOGLE HOME o AMAZON ALEXA ad un sistema di allarme

Mantenere perfetta la visione notturna

Scegliere l'AMPLIFICATORE del segnale GSM

Alimentare il ROUTER quando manca la corrente

Generare un BOT su TELEGRAM

Creare un BACK UP

Scegliere e dimensionare un DISCO RIGIDO

Modificare l'indirizzo IP

Unire più RADIOCOMANDI ROLLING CODE in un unico

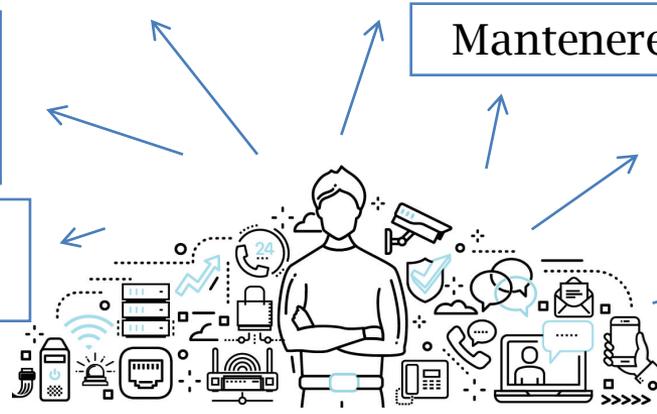
PINGARE

Leggere la targa di un'auto

Visualizzare file H264 su VLC

... E AVANTI ALL'INFINITO

COME FARE????!!!

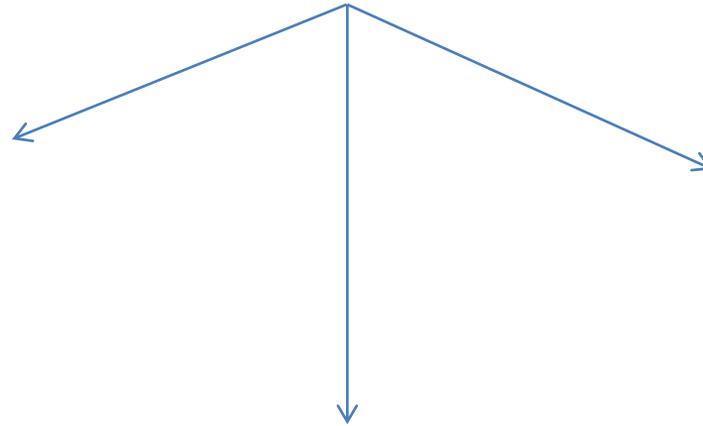




# 3 IPOTESI (solo una è *giusta*)



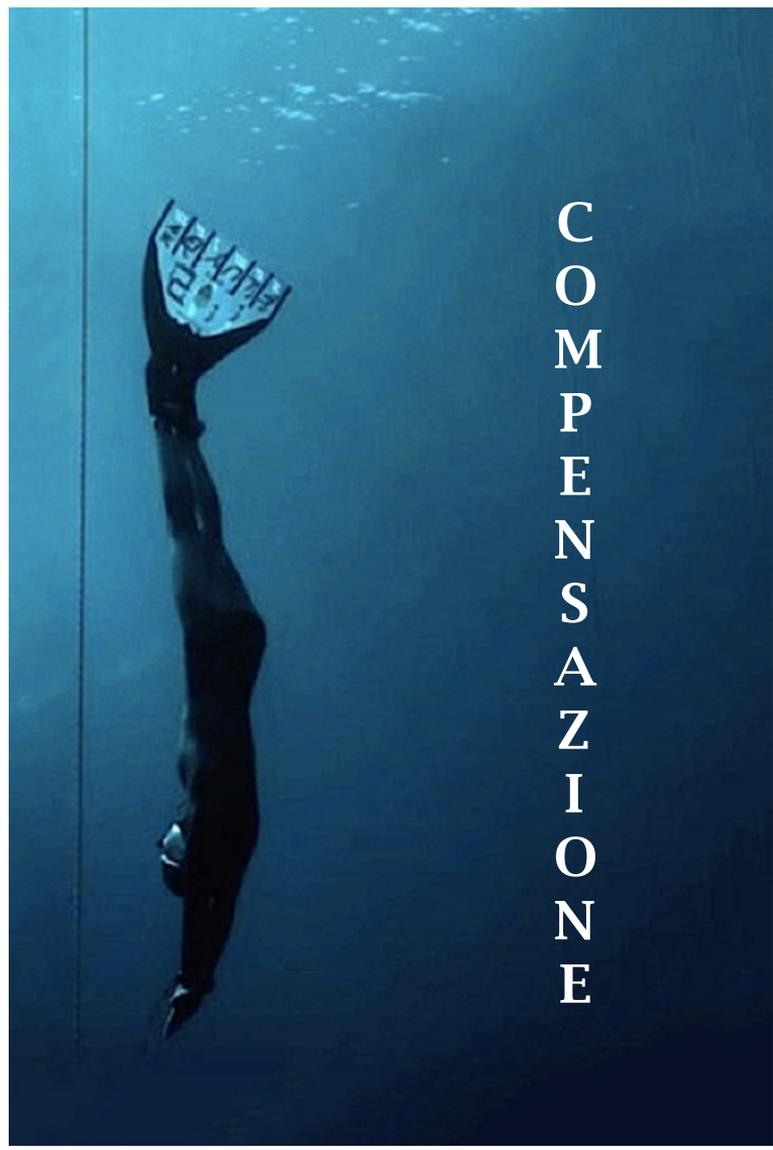
Sei un UMARELL



Sei un SUB



Sei un UMANOIDE



Il Cliente comprenderà quando avrà la percezione di un  
**VALORE AGGIUNTO**

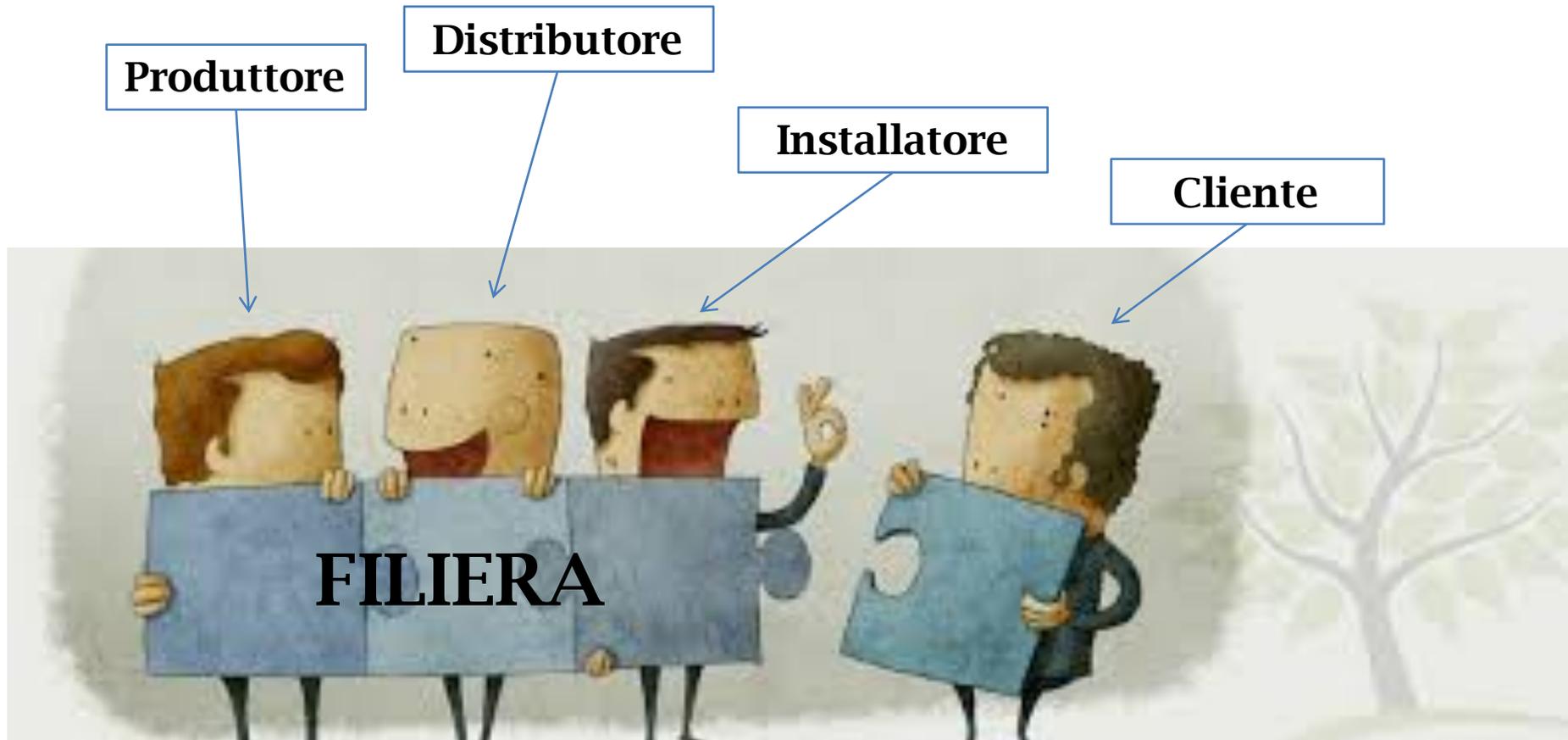
Un Cliente che è sempre più informato ed **ESIGENTE**

Conoscere i prodotti e le soluzioni disponibili + la  
capacità di realizzare un sistema antintrusione  
e/o di video sorveglianza ...  
sarebbero il **MINIMO SINDACALE (!)**  
... **perché tu possa essere visto come**  
**un INSTALLATORE.**

La **COMPENSAZIONE** quindi delle tue **INCAPACITA'**  
(lecite ed umane) attraverso un **servizio che orienti**  
**ed accompagni il Cliente** nella definizione  
delle **REALI ESIGENZE** e nella scelta  
delle **FORNITURE** più **ADATTE**

Come? Attraverso uno **SCAMBIO** con tutta la **FILIERA**

# INSTALLATORE = BROKER



come

trivago



Hotel

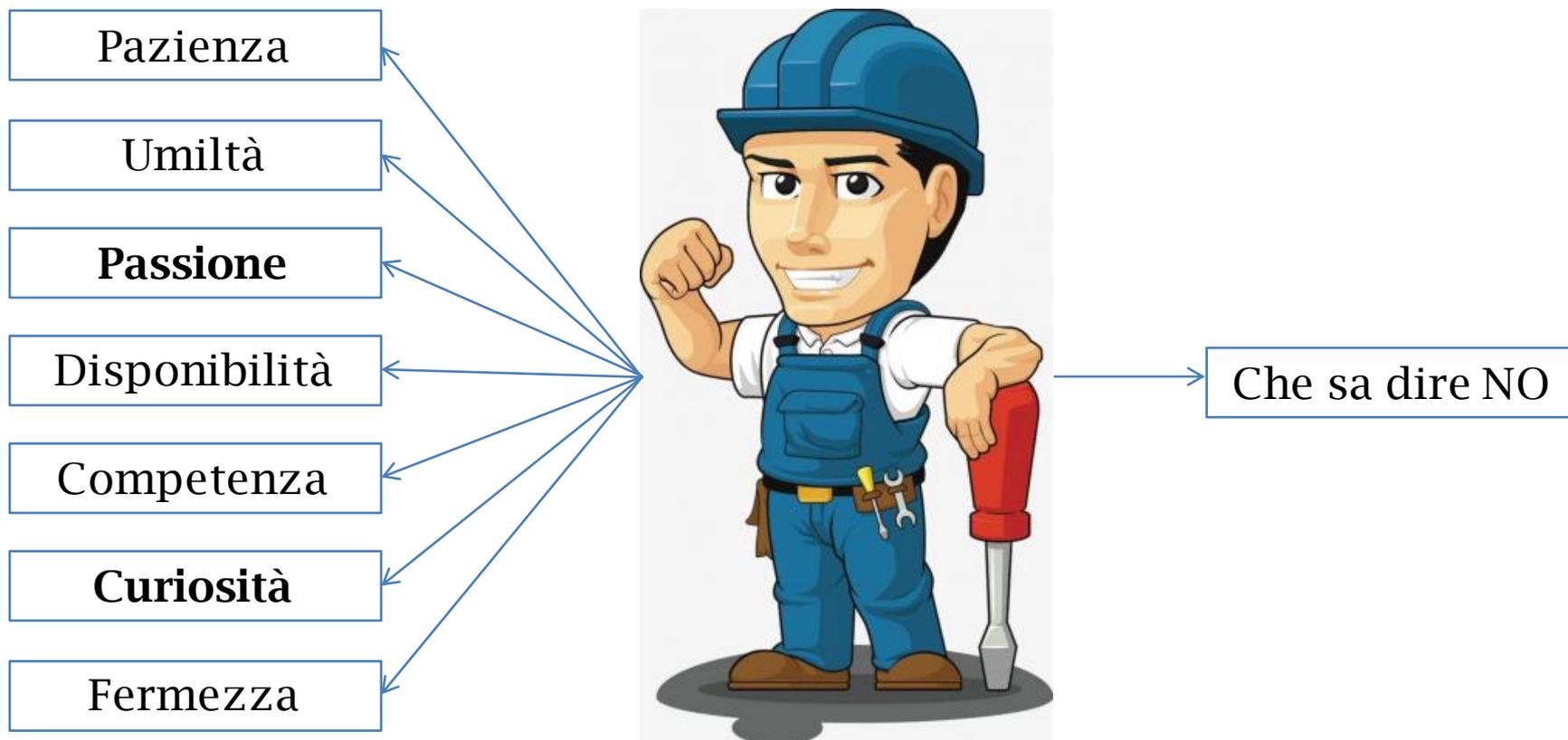
e

tripadvisor



Ristoranti

# IDENTIKIT dell'Installatore vincente



***Grazie  
per l'attenzione!***

Continua a seguirci su  
[www.secsolutionforum.it](http://www.secsolutionforum.it)