



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



Per andare avanti,
impariamo prima
a tornare indietro



BUON SENSO

... 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!!!



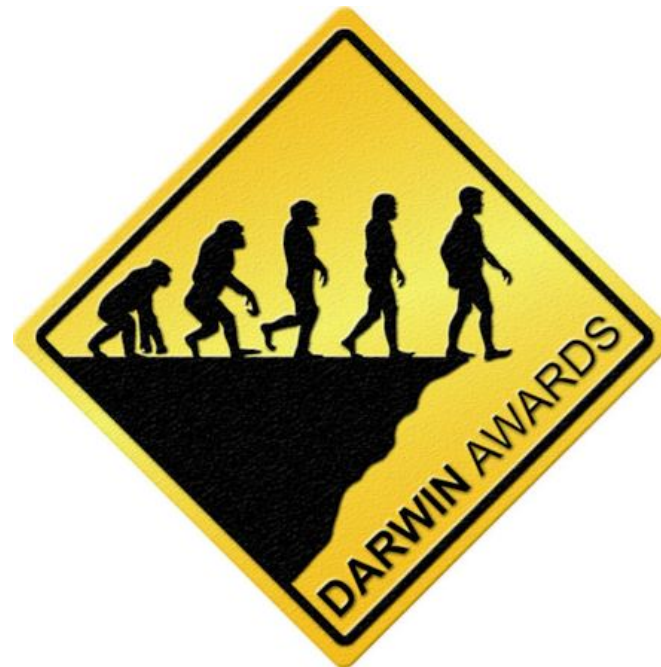
CREDIBILITA'

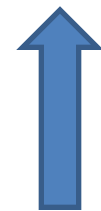
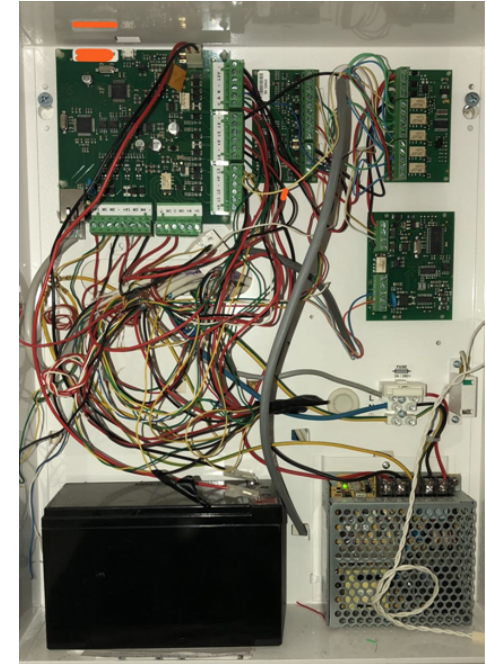
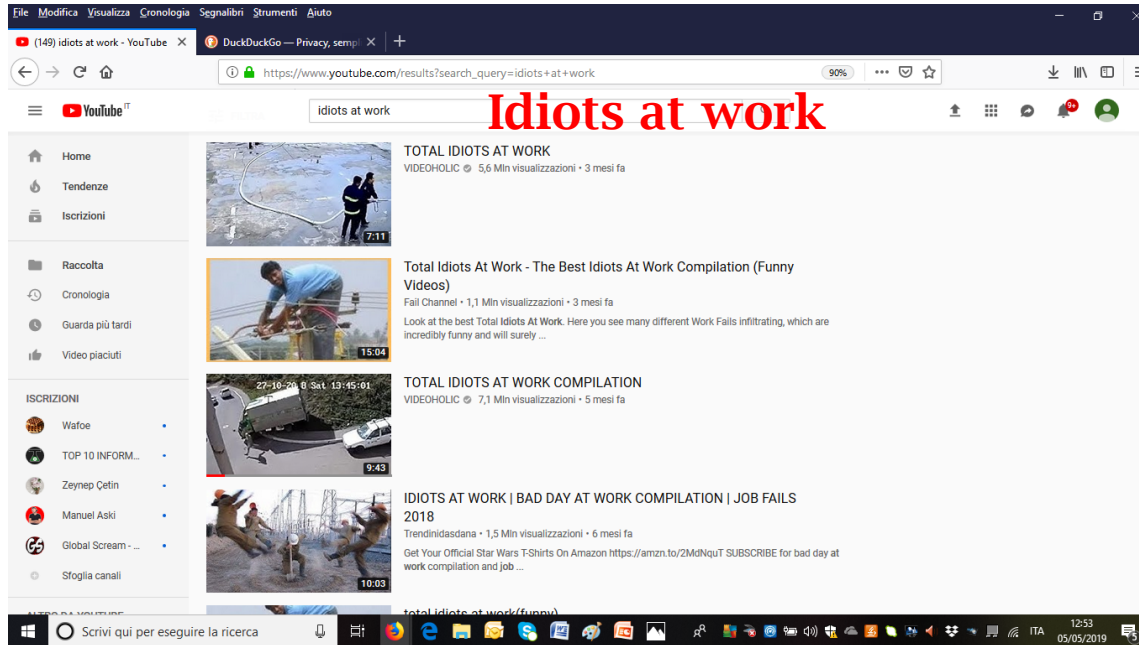


*“Non lo testo prima
a banco
perché non ho tempo”*



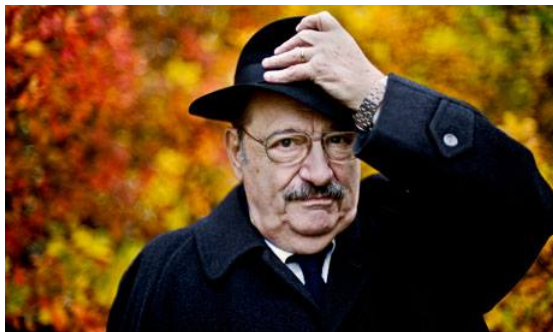
**Non discutere mai con un *idiota* ...
ti trascina al suo livello
e ti batte con l'esperienza.
(*Oscar Wilde*)**





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





Lo SCUDO DEFLETTORE è una tecnologia fantascientifica dell'universo di STAR TREK che serve per proteggere una nave stellare dagli attacchi di armi nemiche .

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

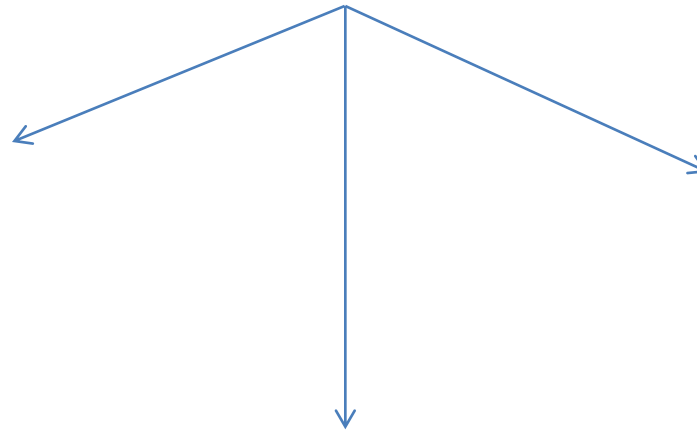
... E AVANTI
ALL'INFINITO

COME FARE????!!!

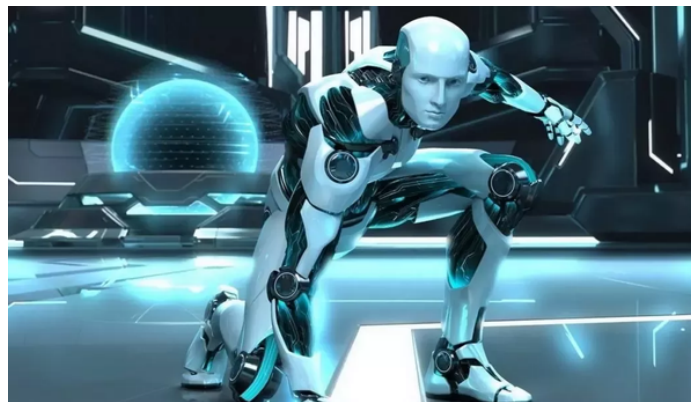
3 IPOTESI (solo una è *giusta*)



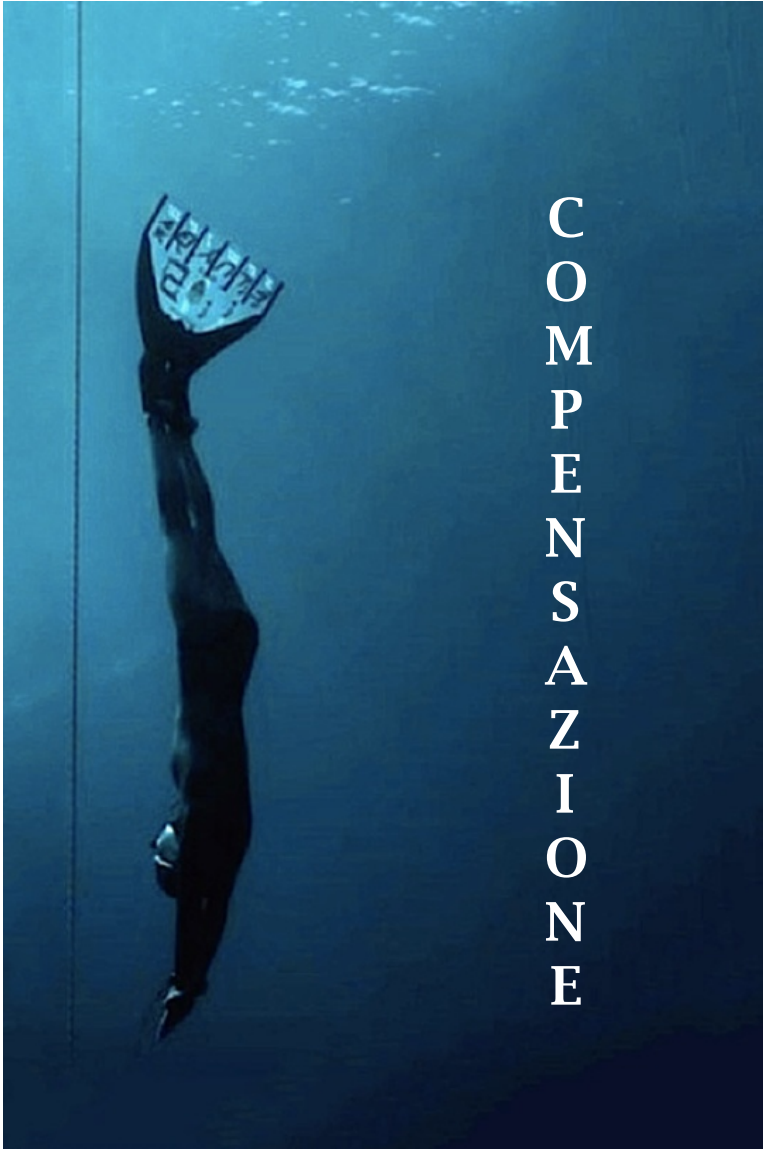
Sei un UMARELL



Sei un SUB



Sei un UMANOIDE



Il Cliente comprenderà quando avrà la percezione di un
VALORE AGGIUNTO

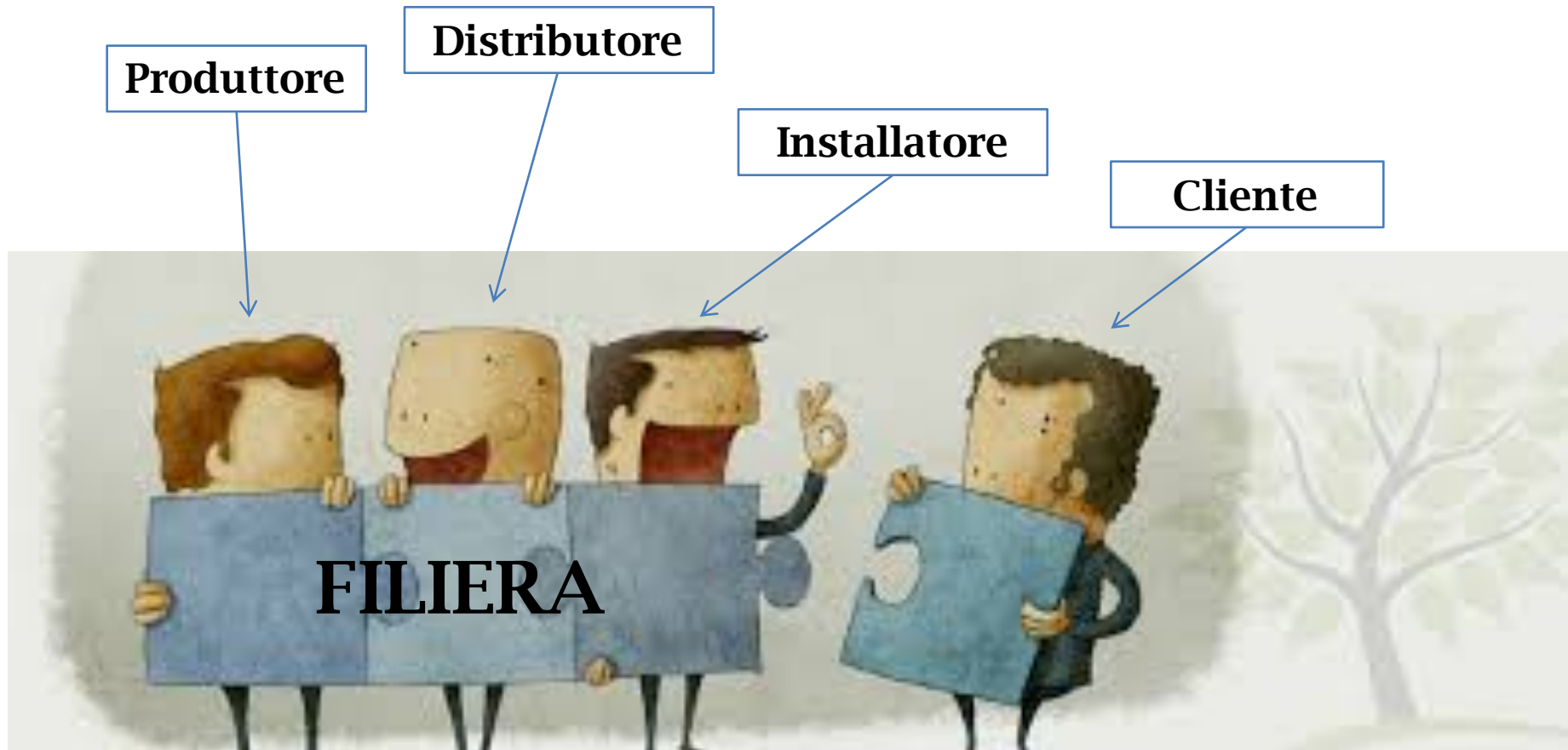
Un Cliente che è sempre più informato ed **ESIGENTE**

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

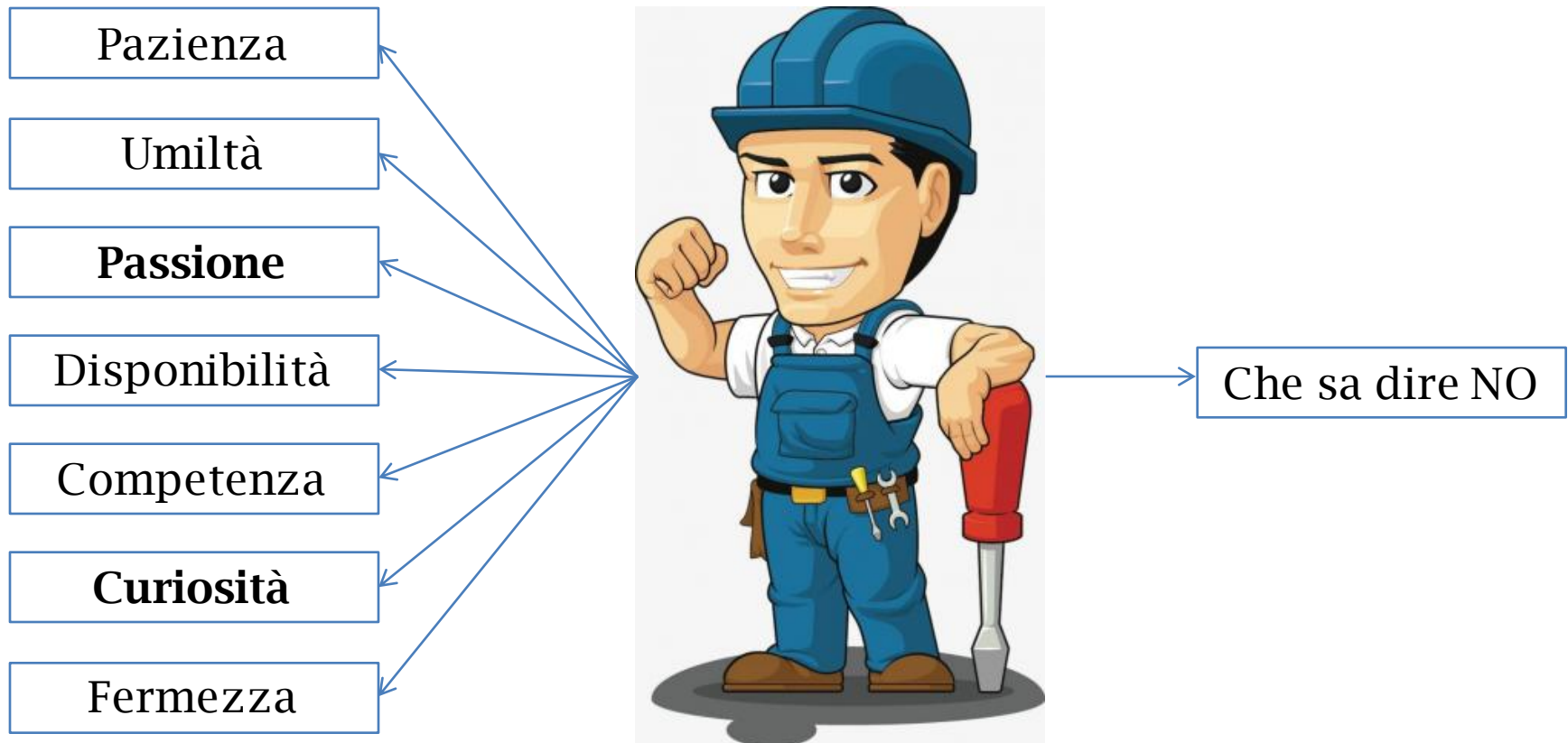
e

tripadvisor



Ristoranti

IDENTIKIT dell'Installatore vincente



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

Continua a seguirci su
www.secsolutionforum.it