

PROGETTO AS 4.0: come sfruttare le opportunità dell'AFTER SALES



DI COSA SI TRATTA?

FEDERMACCHINE, a fronte dei cambiamenti e dei trend che si stanno verificando nel mercato, ha deciso di avvalersi dell'aiuto di



per realizzare una ricerca sull'After Sales, con l'obiettivo di:

Identificare il **livello di maturità** degli associati in termini di servizi **After Sales** e relativa visione strategica tramite una **Survey**



Condividere con gli associati l'importanza commerciale dei servizi After Sales in fase di vendita e definire i passi logici da effettuare per favorire l'**implementazione** dei servizi di **After Sales**

PERCHÉ PARTECIPARE?



Siamo nell' **ERA DEL CLIENTE**:
Il cliente vuole essere seguito lungo tutto il ciclo di vita del prodotto.
Con questo studio potrai capire come adeguare il tuo modello di business alle necessità del cliente

L' **AFTER SALES**
come strumento per offrire **servizi a valore aggiunto per il cliente, essere più competitivi e incrementare le opportunità di vendita e di profitto.**
Con questo studio potrai comprendere al meglio come lavorare in questo ambito

