

JAK PRODÁVAT GRUNDFOS MAGNA3

Podívejme se stručně na to, jaké přednosti produktu MAGNA3 vyzdvihnout, když mluvíte s Vašimi zákazníky. Podstatné je si uvědomit, že zatímco Vy jste v dané oblasti odborníkem a víte, proč si konkrétní produkt značky Grundfos vybrat, Vaši zákazníci by možná rádi věděli, jakým přínosem pro ně MAGNA3 bude jako pro vlastníky nemovitosti.

Informace podávejte jednoduše a laicky. Protože pokud vaši zákazníci pochopí hodnotu produktu, budete mít mnohem jednodušší jím produkt prodat.



HLAVNÍ PRODEJNÍ ARGUMENTY PRO VAŠE ZÁKAZNÍKY JSOU:



ZÁRUKA DLOUHODOBÉHO PROVOZU

Čerpadlo MAGNA3 bylo testováno déle než 1 milion hodin v extrémních podmínkách a můžete si být jisti, že Vám bude sloužit k Vaší plné spokojenosti po mnoho let.



SNADNÁ INTEGRACE – BEZ KOMPLIKOVANÉ PRÁCE

MAGNA3 se snadno ovládá a instaluje a lze jej snadno integrovat do jakéhokoli systému – to znamená méně úprav na potrubí a jednoduchou instalaci.



VELMI NÍZKÁ SPOTŘEBA ENERGIE

MAGNA3 zajistí, že spotřebujete právě takové množství energie, které potřebujete k dosažení dokonalé teploty ve Vašem domově. Výsledkem jsou nižší účty za elektrickou energii a vytápění a skvělé výhody pro životní prostředí.

