

SER PROFESIONAL ES QUE HABLEN BIEN DE TI

EL LUGAR IDEAL PARA ENCONTRAR UN PROFESIONAL DE CONFIANZA ES LA TIENDA DE MATERIALES PARA UN: (*DE LOS CLIENTES)

33%

UN 21% DE LOS PROFESIONALES DICE QUE A TRAVÉS DE LAS TIENDAS LOGRA AL MENOS UN: (*DE SUS CLIENTES)

50%

! RECUERDA

El trabajo conjunto y el apoyo mutuo siempre da mejores resultados... por eso, te proponemos que como profesional te apoyes en tu almacén o tienda de confianza de distribución de materiales. En este Consejo Pro te damos algunas ideas y te recordamos todo lo que puede hacer la distribución profesional para ayudarte no solo en tu trabajo diario, sino también en tu mejora profesional continua, en estar al día de nuevas normativas y ayudas que pueda haber en tu Comunidad, e incluso a conseguir más clientes y fidelizarlos.

CONTÁCTANOS

-  www.andimac.org
-  administrador@andimac.org
-  <https://twitter.com/andimac>
-  <https://www.facebook.com/andimacreforma/>
-  <https://www.linkedin.com/company/andimac/>

andimac

Para más información
<https://andimac.org/noticias/>



CONSEJOS PRO

100

¿CÓMO ME PUEDE AYUDAR EL DISTRIBUIDOR DE MATERIALES?

EL PROFESIONAL AL
SERVICIO DEL CLIENTE

 **terrapilar**
MATERIALES PARA CREAR

¿EN QUÉ PUEDE AYUDARME MI DISTRIBUIDOR DE CONFIANZA?

1. AL DÍA DE NUEVOS MATERIALES

A tu almacén o distribuidor de confianza llegan las últimas novedades de las principales marcas de materiales de construcción. Por eso, ellos mejor que nadie pueden asesorarte sobre lo que puedes ofrecer a tus clientes, y de esta forma te ayudan a ofrecer también un mejor servicio y experiencia de cliente. De esta forma, conseguirás también fidelizar a tus clientes, ¡se darán cuenta de que estás a la última y les ofreces productos del momento!.



2. ACCESO A FORMACIÓN

La falta de cualificación es percibida por un 82% de los profesionales como un riesgo importante para desarrollar el mercado de reforma, y por tanto es fundamental 'reciclarse' e innovar. A través de tu distribuidor de materiales tendrás acceso a muchos cursos gratuitos y de calidad.

3. SIEMPRE ACTUALIZADO

Tu distribuidor de materiales está siempre perfectamente actualizado, pudiendo informarte de nuevas normativas, actualización del CTE, etc ¡Estar al día de la nueva normativa y los cambios del sector hará que ganemos y mejoremos nuestro trabajo!

4. PUNTO DE ENCUENTRO CON TUS CLIENTES

Ver el producto nos ayuda para entender la obra, por ello puedes quedar con tus clientes en tu tienda de confianza para enseñarle el producto final, que elija el acabado viéndolo de cerca y con un asesoramiento de primera mano.

5. ASESORAMIENTO PROFESIONAL

Muchos puntos de venta de tu localidad cuentan ya con Asesores Certificados que son la mejor garantía para ayudarte a desarrollar la mejor propuesta técnica y comercial para tu cliente. Pueden también ofrecerte alternativas para reducir costes y poder abarcar así una reforma más amplia.

¿CÓMO PUEDO ESTAR SIEMPRE AL DÍA?

6. AL DÍA DE LAS AYUDAS DISPONIBLES

Ayudas a la rehabilitación estatales, europeas, provinciales, autonómicas, locales... cada vez más instituciones cobran conciencia de la importancia de la reforma y rehabilitación como palanca económica y para acercarnos alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible, tu tienda de distribución de materiales es el mejor punto de encuentro donde podrás informarte de las últimas subvenciones vigentes en tu territorio y te informarán de la manera de que tú o tus clientes podáis solicitarlas.

7. APOYO PARA CONSEGUIR CLIENTES

Para el 33% de los clientes particulares, la manera ideal de encontrar un profesional de confianza es a través de una tienda de distribución. Por las tiendas pasan muchos clientes particulares, pregunta a tu distribuidor de confianza y seguro que podrá ayudarte a conseguir más clientes. Además, desde tu tienda de materiales asociada a Andimac te pueden ayudar a reforzar tus habilidades comerciales para captar más clientes y conseguir que te recomienden más.

8. ASESORAMIENTO PARA PRESENTAR PROYECTOS DE REFORMA

En línea con el punto anterior, un buen profesional comercial de tu punto de venta puede ayudarte a diseñar, presentar y defender mejor el proyecto de reforma ante tus clientes, en especial para aquellos más importantes. Tu punto de venta es un aliado cada vez más relevante para construir propuestas ganadoras.

9. APOYO Y HERRAMIENTAS PARA VENDER MÁS Y MEJOR

Los distribuidores pueden ofrecerte herramientas de inspiración de proyectos, así como de asesoramiento y análisis a través de modelo de calidad Cuida tu Casa para facilitarte la toma de datos en la vivienda y poder plantear y explicar el mejor proyecto de reforma para tu cliente.

10. LA ERA DE LA REFORMA

El interés por hacer reformas en los hogares españoles se está multiplicando estos últimos meses, así que ¡la oportunidad está ahí, solo hay que saber aprovecharla! A través de los distribuidores de la red de Andimac puedes tener acceso a servicios como éstos, así como a información sobre el sector, informes, datos de interés...