

SPEECH reunión virtual Cita Check List – Diseñador de Proyecto- Etapa 03 – Reno Virtual

Luego de enviarle el link de invitación a la reunión, en fecha y hora pactada, hay que realizar el check list- Importante y necesaria herramienta para conocer necesidades, gustos y posibilidades del potencial cliente-

Como introducción al recibir al cliente en la sala se deberá dar la bienvenida, explicar brevemente en que consiste el sistema digital que estamos aplicando, con sus beneficios.

Sugerimos incluir vocabulario como: "Esta nueva modalidad de trabajo", "contenido audiovisual como recurso para el desarrollo de la reunión", "brindar nuevas soluciones".

Para esta reunión contaremos con el **CHECK LIST** digital – Editable. Para que en pantalla compartida junto al el / los clientes lo vayamos desarrollando juntos

En una parte de la pantalla el Check list y en otra los materiales, fotos y demás herramientas digitales que acerquen al cliente la posibilidad de elección, según se explica en detalle en el documento "Nuevo Porceso Comercial Digital"

Primero

Elegir el modelo o línea

Con manija externa

Ej Supreme- Barcelona – etc , dando el argumento que es de las líneas tradicionales, pero no por ello mas bajas en calidad o que limiten la potencialidad de elección de materiales que lo componen

Mostramos fotos y material definido.

Manijas incluidas en los frentes.

Ej Flamingo .Zen -Neutra . Soho . ETC.

Son líneas mas novedosas, ideal para familias con chicos pequeños, en donde no hay una superficie que sobresale del plano, dando la suspicacia de las líneas más desarrolladas en

Mostramos fotos y material definido

Manijas Incluidas en el gabinete –

Ej. Vector – Minoru

En donde el tirador se encuentra en el gabinete, y la puerta los tamaños de frentes son los que, con su diseño, actúan de tirador. Esta línea tiene mas trabajo de máquinas, y más herrajes, lo que lo hace un tanto mas costosa por lo antes mencionado que las otras, pero que se pueden combinar con otras líneas y materiales, si es que el gusto o idea que tenían vienen por ese lado y se les escapa del costo al momento de cotizar. También en estas líneas es donde Reno aplica algunos materiales exclusivos, que van incorporando.

ACLARAR QUE CUALQUIERA DE ESTOS MODELOS ESTAN FABRICADOS CON LOS MISAMOS ESTANDARES DE CALIDAD, MATERIALES Y HERRAJES- ES SOLO CUESTION DE POSIBILADEDES Y GUSTOS

SEGUNDO

DEFINEN LOS MATERIALES

1. MALAMINA
2. PVC
3. MADERA
4. VIDRIOS

Ventajas de cada uno-

- Melamina

, es un material que imita a las maderas y pinturas y lacas, Es de un costo menor, y vienen lisas y textura das para el caso de imitación madera. Tiene una amplia gama de colores, la mayor dentro de la propuesta, y tiene una mediana mantención al momento de la limpieza y mantención

Dentro de la propuesta de reno, es la opción mas económica, que puede ser combina con vidrios o resto de los materiales que disponemos

- PVC

Es el material de mayor auge del momento. Es exclusivo dentro la propuesta reno. Baja mantención solo atención cerca el calor.

- Madera

Producto que, por temas ecológico, están siendo reemplazos por los anteriores materiales pero que algunos siguen vigentes dentro de la propuesta. Alta mantención, Es

“inmune” a las tendencias. Es un siempre vigente

También se puede combinar con el resto de los materiales

Mostrar fotos

- VIDRIOS

Material usado para modernizar, ampliar y combinar los anteriores materiales

Muestra fotos

TERCERO

Disponibilidad de diseños

Según su espacio disponible su cocina puede ser

1. Recta
 2. En L
 3. Enfrentada
 4. Con isla
 5. En U
-

CUARTO

Definir

- Gabinete Gris o Blanco
- Cajoneras
- Altillos
- Bisagras
- Aperturas
- Banquinas o Patas y zócalos
- Accesorios

- Electrodomésticos si lo proveemos nosotros o ya los tiene- Medidas
 - Bacha
 - Medasas y zócalos
-

QUINTO

INVERSION ESTIMADA-

Hay que hacerle saber que para no trabajar en algo como va a generar frustración de ambas partes al momento del cierre, es importante que nos de una franja donde podamos movernos respecto al precio

En importantes hacerle saber que en el mismo espacio puedo desarrollarle un proyecto de \$ 80.000 a \$ 300.000. y eso va a estar dado en un desarrollo mayor en los centros de lavado, cocción, almacenaje y trabajo, sumado a los materiales, herrajes, accesorios y línea.

Por eso como gracias a la gran modulación y variedad de materiales podemos movernos sin atender al diseño, y optimizar bien el recurso económico haciendo su propuesta exclusivo imposible de comparar con otras debido al grado de detalle con el cual se trabajó, pensando en todas las variables. Diseño, precio, materialidad, funcionalidad y personalización

Si el cliente no sabe por que no tiene idea de costos, hay que mostrarle varios proyectos anteriores de otros clientes, demostrando precios y diseño (al menos 3). Para que nos indique donde movernos.

SEXTO

Tiempos de trabajo

Hacerle saber que, de acuerdo a su obra, el está a ...Tantos días de tener que definir esta compra...para poder llegar a trabajar con tiempo.

Si el tiempo es escaso—Hacérselo saber que de parte de ustedes priorizaran el desarrollo, pero el debe acelerar la decisión

Hacerle saber que los tiempos lógicos son

30 días de idas y vuelta. Para definir el diseño

3 días entre medición y planos finales

70 días de fabricación

10 días entre logística e instalación

3 meses y medio. Ejemplo lo que se comienza hoy se termina en Julio.

Y vamos viendo que esta variable la estamos tomando con tiempo o no.

Speech Presentación (virtual) de proyecto – Diseñador de proyecto- Etapa 05

Entendiendo que la reunión fue programada con anticipación y con todos los participantes en la decisión, es fundamental hacerle referencia a que este proyecto fue armado en base única de lo pactado en nuestra anterior reunión cita Check List.

Se le presenta el proyecto por centros

- Lavado
- Cocción
- Almacenaje
- Trabajo
- Auxiliares

Haciéndole saber que módulos se utilizó para resolver esa función, que herrajes y que material ayudado con fotos, de los mismos

Dentro de la presentación y defensa del proyecto, hay que hacerle saber que va a guardar en esos módulos y actividad va a desarrollar en esos centros acompañado de un recorrido virtual 3D, de cómo funcionaria la actividad en a cocina.

Una vez que esto se presente, vamos a la presentación del presupuesto

Ahí deben obtener el ok de las siguientes variables

1. Precio
2. Diseño

3. Materialidad
4. Tonos y combinaciones

Si existiera algún desvío de esos puntos, corregir en el instante, y si esto no es posible, en 24 ha como máximo previa coordinación de una nueva reunión virtual

Una vez terminada esa etapa, comienza la etapa 6, en donde se le mandara un formulario de EVALUACION DE SATISFACCION, en donde digitalmente el cliente expresa la satisfacción o no de varios puntos a evaluar

Ej. show room (si ha ido)

Atención del Diseñador de proyecto

Relación Check list propuesta

En diseño

Precio

Tiempos de respuestas

Asesoramiento

Capacidad de interpretación de gustos y necesidades

Valoración de nuestra propuesta con otras

Expectativas de búsqueda de otros proyectos