



VALORIZZIAMO  
ILSERRAMENTO

## Domande per un potenziale After Sales Partner

1. Da quanto tempo è attivo nel settore? E da quanto tempo in particolare nel settore della ferramenta?

---

2. Dove ha maturato la sua esperienza?

---

3. Quale ferramenta (altri produttori, come Siegenia, Roto, etc.) conosce?

---

4. Avete familiarità con le motorizzazioni o lavorate con colleghi elettricisti?

---



VALORIZZIAMO  
ILSERRAMENTO

**5. Dove vi siete riforniti finora?**

---

---

**6. Quanti dipendenti avete?**

---

---

**7. Come ottenete attualmente gli ordini o i clienti? O vi rifornite da altri produttori di finestre?**

---

---

**8. Potete installare anche tapparelle e persiane?**

---

---

**9. Quale raggio potete coprire?**

---

---



VALORIZZIAMO  
ILSERRAMENTO

**10. Siete in grado di effettuare anche un cambio di sistema completo (ad es. rifacimento della fresatura) o solo la sostituzione di singole parti?**

---

**11. Avete una scorta minima di pezzi di ricambio?**

---

**12. Quali domande ponete al cliente quando vi contatta per la prima volta?  
Quali informazioni vi servono?**

---