

Business Company: quando la macchina del caffè è in “buone mani”

A fare la differenza sono il post-vendita e l'assistenza tecnica, drive vincenti su cui investire per distinguersi dalla concorrenza



Business Company S.p.a. è parte di un gruppo che vanta oltre 27 anni di esperienza nella gestione dei servizi post-vendita sul mercato europeo, ponendosi come partner

strategico per Produttori e Importatori, Distribuzione e Trade online attraverso soluzioni in tutte le fasi della vita del prodotto.

Da anni, **importanti attori di mercato affidano al gruppo di lavoro di Business Company l'installazione, la manutenzione, la revisione e la gestione delle loro macchine:** è una scelta basta sull'esperienza accumulata nel tempo e sul know-how riconosciuto. *“Non ultima – commenta il CEO di Business Company, Fabio Fasolino – c'è la passione che ci muove, utilizzando strumenti specifici e all'avanguardia per il lavoro dedicato a macchine erogatrici di bevande: dal caffè alle infusioni, dalla birra al ginseng. I servizi professionali di Business Company offrono un'assistenza qualificata nell'intero ciclo di utilizzo delle macchine: dall'installazione alla manutenzione in garanzia e fuori garanzia e ricondizionamento, fino alla dismissione e smaltimento”.*

Durante il periodo di garanzia, **Business Company propone sistemi integrati per la gestione delle attività di post-vendita con il suo servizio TestOK:** una rete di centri di assistenza tecnica a disposizione degli attori della filiera per gestire tutte le esigenze di manutenzione e assistenza delle proprie macchine, con logistica integrata e magazzino ricambi.

Ogni giorno dell'anno l'azienda Business Company (www.businesscompany.it) opera per conto di produttori e distributori da cui viene scelta come partner diventando, di fatto, il loro dipartimento post-vendita dedicato: dalle prime verifiche tecniche come le diagnosi e test di funzionamento dei prodotti, fino alla manutenzione e ricondizionamento.

Ecco, alcuni esempi di importanti clienti con cui Business Company lavora abitualmente: Heineken, Capitani, Cino, Electrolux Professional.



Fabio Fasolino

Le procedure aziendali permettono un monitoraggio con dati a disposizione e indici di difettosità riscontrati. Quest'ultimo aspetto si è rivelato una risorsa strategica

per tutta la clientela e, in particolare, per quella alle prese con la gestione di fornitori extra europei, per rendere macchine pienamente omologabili al mercato europeo.

Tra le peculiarità che il servizio di assistenza tecnica TestOK può offrire c'è il supporto di help-desk ed Assistenza Clienti/Consumatori,

ovvero un call-center specializzato nell'implementare soluzioni alle eventuali problematiche per utenti domestici e professionali.

“Oggi, come non mai, la soddisfazione del consumatore è centrale per il mondo della distribuzione e della gestione delle macchine ed è per questo che il post-vendita assurge ad area vincente su cui investire per rafforzare la propria marca e differenziarsi dalla concorrenza – conclude Fabio Fasolino - . Erogare servizi post-vendita con professionisti del settore significa creare un rapporto col cliente che contribuisce alla sua serenità svolgendo, allo stesso tempo, un'azione efficace per favorire la fidelizzazione alla marca”.

