



## Unterstützung für Santoemma Autorisierte Händler

Wir kennen die täglichen Schwierigkeiten den Händler, um für jede Art von Kunden die am besten geeigneten Lösungen anzubieten.

Die Bedürfnisse der Kunden sind sehr unterschiedlich, die Lieferanten und Produkte, die man kennen muss, sind zahlreich, und es ist daher für das Verkaufspersonal schwierig, alles im Auge zu behalten.

Wir unsererseits sind bereit, unseren Partnern bei der Vorstellung unserer Reinigungs- und Hygienisierungssysteme zu helfen und Sie auf verschiedene Weise zu unterstützen.

### Erstausbildung und regelmäßige Aktualisierung des Verkaufspersonals

#### **1. PowerPoint-Präsentationen (erhältlich auf Anfrage)**

Sie sind nützlich, um Ihrem Verkaufspersonal die Programme von Santoemma vorzustellen.

#### **2. Schulung des Verkaufspersonals in unserem Ausstellungsraum**

Wir bieten kostenlose theoretische und praktische Schulungen für das Verkaufspersonal Ihres Unternehmens an.

Sie können sich für die nächste Veranstaltung im Kalender anmelden oder einen Termin für einen bestimmten Tag vereinbaren.

#### **3. Online-Schulungen**

Wenn eine Reise aus Zeit- oder Entfernungsgründen nicht möglich ist, können wir Online-Schulungen **von zirka einer Stunde Dauer** organisieren, um Ihren Mitarbeitern unsere Produkte vorzustellen oder bestimmte Themen zu vertiefen.



## Tägliche Beratung, um die am besten geeigneten Modelle für verschiedene Kunden zu empfehlen

### 1. Fragen an unsere Verkaufsabteilung

Wir stehen zur Verfügung, um das Verkaufspersonal unserer Händler bei der Ermittlung der am besten geeigneten Lösung für ein bestimmtes Reinigungsproblem zu unterstützen; wir geben das Modell an, das wir in diesem speziellen Fall empfehlen, und listen die nützlichsten Dokumente auf, die wir dem potenziellen Kunden zeigen können (wie z. B.: druckfertige Angebotsblätter, Videos, Kataloge, Prüfberichte, Berechnungen der Reinigungskosten und der damit verbundenen Einsparungen und Vorteile).

### 2. Internationale Referenzliste

Wir sind bereit, unseren Händlern Informationen über wichtige Fälle, die in verschiedenen Ländern verkaufte Maschinen betreffen, mitzuteilen, die von Nutzen sein könnten:

- Für unsere Händler: um interessante Fälle von Verkäufen in anderen Ländern zu zeigen.
- Für potenzielle Kunden: um ihnen zu versichern, dass die vorgeschlagene Maschine für ihre Bedürfnisse geeignet ist, da dieses Modell schon seit langem in vielen anderen Ländern verkauft wird.

### 3. Unsere Empfehlungen durch regelmäßige E-Mails

Wir werden Sie per E-Mail laufend über neue Produkte und besonders interessante Erfolgsgeschichten und Möglichkeiten informieren, damit Sie keine Verkaufschance verpassen.

Wenn Sie uns die Namen und E-Mail-Adressen Ihrer Mitarbeiter mitteilen möchten, werden wir uns für diese Produktankündigungen, die in keinem Fall Informationen über Verkaufspreise enthalten, auch direkt an diese wenden.

### 4. Bereich ANWENDUNGEN auf der Webseite

Der [Bereich ANWENDUNGEN](#) enthält über 170 Anwendungen für unsere Reinigungssysteme.

Dies ist ein sehr nützliches Instrument für das tägliche Geschäft, dafür entwickelt:

- ⇒ **Um unsere spezifische Erfahrung mit verschiedenen Kundentypen zu teilen**
- ⇒ **Um Ihnen jedem Kunde die am besten geeigneten Modelle vorzuschlagen**

### 5. Bereich WAHL DER MASCHINE

In dem Bereich [wählen Sie Ihre Teppichmaschine](#) helfen wir Ihnen, **das mehr geeignete Modell für Ihre Bedürfnisse auszuwählen.**

Bei der Auswahl geht es darum, die Gesamtkosten zu senken, wobei nicht nur die Anschaffungskosten der Maschine, sondern auch die Kosten für Arbeit, Reinigungsmittel, Wasser und Strom berücksichtigt werden. Oft kann der Kauf einer etwas teureren Maschine zu deutlich niedrigeren Gesamtkosten führen, da die Kosten für Arbeit und andere eingesetzte Ressourcen erheblich reduziert werden.

Wenn Sie das Formular auf der Website ausfüllen, werden **die 3 besten Maschinen** ermittelt, die die Gesamtkosten über den gesamten Zeitraum minimieren.



**Material für Ihren Showroom**

**1. Plakate**

Um in Ihrem Ausstellungsraum einen Santoemma-Bereich einzurichten

**2. Werbung- Display EVELINE**

Um dieses erfolgreiche Modell hervorzuheben. Er beschreibt die Maschine und enthält eine Katalogtasche.

**3. Video-Display**

Sie können Ihren Kunden problemlos Videos von Santoemma-Systemen zeigen und ihnen die entsprechenden Kataloge zur Verfügung stellen. Kataloge sind auf Anfrage als Nachfüllkits erhältlich.

**4. Demonstrationswand aus Kunststoff** für Vorführungen mit RESTROOM-Modellen



**Plakat**



**Werbung-Display  
Eveline**



**Video-Display**



**Demo-Wand**



## Instrumente zur Präsentation der Santoemma-Produkte bei Ihren Kunden

### 1. Vollständige Kataloge der Santoemma-Programme

### 2. Santoemma Verkaufsbücher

Die Verkaufsbücher von Santoemma bestehen aus mehreren Teilen:

- Einführung in den jeweiligen Bereich und die entsprechenden Santoemma-Reinigungssysteme
- Beschreibung der Produktpalette
- Vergleichende technische Daten
- Anwendungsbereiche der einzelnen Modelle
- Illustrierte Beschreibung des Zubehörs
- Kompatibilität von Maschinen und Zubehör
- Ein detailliertes technisches und kommerzielles Datenblatt für jedes Modell, das Sie für die Erstellung von Angeboten an Ihre Kunden verwenden können

#### Im Detail enthält jedes Blatt:

- Ein oder mehrere Fotos der Maschine
- Beschreibung der Maschine und ihrer Anwendungsbereiche
- Beschreibung der Funktionsweise der Maschine
- Vorteile der Maschine
- Weitere Vorteile, die sich aus spezifischeren technischen Merkmalen ergeben
- Technische Daten
- Preis der Maschine komplett mit Standardzubehör
- Vorgeschlagenes optionales Zubehör für jede Maschine mit Preisen.

Zusätzlich zu den allgemeinen Katalogen kann jedes Datenblatt ausgedruckt und verwendet werden, um dem Endkunden ein vollständiges und detailliertes Angebot zu machen.

Santoemma	
1. [Machine Model]	[Price]
2. [Machine Model]	[Price]
3. [Machine Model]	[Price]
4. [Machine Model]	[Price]
5. [Machine Model]	[Price]
6. [Machine Model]	[Price]
7. [Machine Model]	[Price]
8. [Machine Model]	[Price]
9. [Machine Model]	[Price]
10. [Machine Model]	[Price]
11. [Machine Model]	[Price]
12. [Machine Model]	[Price]
13. [Machine Model]	[Price]
14. [Machine Model]	[Price]
15. [Machine Model]	[Price]
16. [Machine Model]	[Price]
17. [Machine Model]	[Price]
18. [Machine Model]	[Price]
19. [Machine Model]	[Price]
20. [Machine Model]	[Price]
21. [Machine Model]	[Price]
22. [Machine Model]	[Price]
23. [Machine Model]	[Price]
24. [Machine Model]	[Price]
25. [Machine Model]	[Price]
26. [Machine Model]	[Price]
27. [Machine Model]	[Price]
28. [Machine Model]	[Price]
29. [Machine Model]	[Price]
30. [Machine Model]	[Price]
31. [Machine Model]	[Price]
32. [Machine Model]	[Price]
33. [Machine Model]	[Price]
34. [Machine Model]	[Price]
35. [Machine Model]	[Price]
36. [Machine Model]	[Price]
37. [Machine Model]	[Price]
38. [Machine Model]	[Price]
39. [Machine Model]	[Price]
40. [Machine Model]	[Price]
41. [Machine Model]	[Price]
42. [Machine Model]	[Price]
43. [Machine Model]	[Price]
44. [Machine Model]	[Price]
45. [Machine Model]	[Price]
46. [Machine Model]	[Price]
47. [Machine Model]	[Price]
48. [Machine Model]	[Price]
49. [Machine Model]	[Price]
50. [Machine Model]	[Price]
51. [Machine Model]	[Price]
52. [Machine Model]	[Price]
53. [Machine Model]	[Price]
54. [Machine Model]	[Price]
55. [Machine Model]	[Price]
56. [Machine Model]	[Price]
57. [Machine Model]	[Price]
58. [Machine Model]	[Price]
59. [Machine Model]	[Price]
60. [Machine Model]	[Price]
61. [Machine Model]	[Price]
62. [Machine Model]	[Price]
63. [Machine Model]	[Price]
64. [Machine Model]	[Price]
65. [Machine Model]	[Price]
66. [Machine Model]	[Price]
67. [Machine Model]	[Price]
68. [Machine Model]	[Price]
69. [Machine Model]	[Price]
70. [Machine Model]	[Price]
71. [Machine Model]	[Price]
72. [Machine Model]	[Price]
73. [Machine Model]	[Price]
74. [Machine Model]	[Price]
75. [Machine Model]	[Price]
76. [Machine Model]	[Price]
77. [Machine Model]	[Price]
78. [Machine Model]	[Price]
79. [Machine Model]	[Price]
80. [Machine Model]	[Price]
81. [Machine Model]	[Price]
82. [Machine Model]	[Price]
83. [Machine Model]	[Price]
84. [Machine Model]	[Price]
85. [Machine Model]	[Price]
86. [Machine Model]	[Price]
87. [Machine Model]	[Price]
88. [Machine Model]	[Price]
89. [Machine Model]	[Price]
90. [Machine Model]	[Price]
91. [Machine Model]	[Price]
92. [Machine Model]	[Price]
93. [Machine Model]	[Price]
94. [Machine Model]	[Price]
95. [Machine Model]	[Price]
96. [Machine Model]	[Price]
97. [Machine Model]	[Price]
98. [Machine Model]	[Price]
99. [Machine Model]	[Price]
100. [Machine Model]	[Price]

Preis hier einfügen

Das detailliert ausgearbeitete Verkaufsbuch ist auch ein umfassendes Schulungsinstrument für Ihr Verkaufspersonal.



### 3. Fotos von Maschinen und Zubehör (erhältlich auf Anfrage)

- **Einzelne Fotos** (z. B. für Ihre Kataloge oder Webseiten)
- **Fotos von Maschinen im Einsatz** (um eine Vorstellung von der Nutzung der Maschine und den Reinigungsergebnissen zu vermitteln)

### 4. Demonstrationsvideos von verschiedenen Modellen, verfügbar:

- Auf der **Santoemma-Webseite**, hier <https://www.santoemma.com/DE/site/videos>
- Oder auf **YouTube**: <https://www.youtube.com/@SantoemmaSrl>

Kontaktieren Sie uns, um Videos in verschiedenen Formaten anzufordern: für Ihre Website, für Ihre Messen/Veranstaltungen, für PCs, für Handys und Tablets.

## Unterlagen für den Kundendienst

Sie können auf den reservierten Bereich unserer Website zugreifen, durch den EINLOGGEN auf der folgenden Seite: <https://www.santoemma.com/DE/site/Login>  
Zugangsdaten:

**Benutzername:** dealer

**Passwort:** D80992013

Hier finden Sie:

- **Bedienungsanleitungen**
- **Explosionszeichnungen**
- **Elektrische Diagramme**
- **Liste der empfohlenen Ersatzteile für das Lager**
- **Service Manual** - ein nützliches Schulungsinstrument für Vertriebs- und Servicepersonal, das detaillierte technische Informationen über die Santoemma-Produktpalette und Abschnitte zur Fehlerbehebung enthält
- **Vollständige Unterlage über die Reinigungsmittel von Santoemma**  
Sicherheitsdatenblätter, technische Datenblätter aller Santoemma-Reinigungsmittel und Prüfberichte über die bakterientötende Wirkung der Hygienisierungsprodukte.

\*\*\*\*\*

### Hinweis → 3 sofortigen Schritten:

- 1) **Folgen Sie unseren sozialen Medien**, um unsere Neuigkeiten mit Ihren Kunden zu teilen



- 2) **Verteilen Sie diese Datei** an interessierten Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

- 3) **Besuchen Sie unsere Website:** [www.santoemma.com](http://www.santoemma.com)