



Soporte para los Distribuidores Autorizados Santoemma

Somos conscientes de la dificultad diaria de los distribuidores de proponer las soluciones más adecuadas para cada tipo de cliente.

Las necesidades de los clientes son muy diversas, los proveedores y productos que hay que conocer son numerosos y, por tanto, es difícil para la fuerza de ventas tener todo en cuenta.

Por nuestra parte, estamos dispuestos a ayudar a nuestros distribuidores a proponer nuestros sistemas de limpieza e sanitización, prestándoles apoyo de diversas formas.

Formación inicial y actualizaciones periódicas del personal de ventas

1. Presentaciones en PowerPoint (disponibles previa solicitud)

Útiles para presentar los programas Santoemma a su departamento comercial.

2. Formación del personal de ventas en nuestro showroom

Ofrecemos formación teórica y práctica gratuita para el personal de ventas de su empresa.

Puede reservar para el próximo evento del calendario o concertar una cita para un día específico.

3. Reuniones de formación online

Cuando la distancia o las limitaciones de tiempo dificultan los viajes, estamos a su disposición para organizar sesiones de formación en línea, **de aproximadamente 1 hora de duración**, para presentar nuestros productos a sus colaboradores o analizar a fondo temas específicos.



Asesoramiento diario para sugerir los modelos más adecuados a los diferentes clientes

1. Preguntas a nuestro departamento comercial

Estamos a su disposición para ayudar al personal de ventas de nuestros distribuidores a identificar la solución más adecuada para un problema de limpieza específico, indicando el modelo que recomendamos en ese caso concreto y listando los documentos más útiles para mostrar al cliente potencial (como: hojas de presupuesto listas para imprimir, vídeos, catálogos, informes de pruebas, cálculos de costes de limpieza y ahorros y beneficios relacionados).

2. Lista de referencias internacionales

Estamos dispuestos a compartir con nuestros Distribuidores Autorizados información sobre casos significativos relativos a máquinas vendidas en varios países, que pueden ser útiles:

- Para nuestros distribuidores: mostrar casos interesantes de ventas realizadas en otros países.
- Para los clientes potenciales: asegurarles que la máquina propuesta se adapta a sus necesidades, ya que se trata de un modelo que se vende desde hace tiempo en muchos otros países.

3. Nuestras sugerencias con correos electrónicos periódicos

Les mantendremos constantemente informados por e-mail sobre nuevos productos y casos de éxito y oportunidades especialmente interesantes, para que no pierdan ninguna oportunidad de venta.

Si desea facilitarnos los nombres y direcciones de correo electrónico de sus colaboradores, también nos pondremos directamente en contacto con ellos para estos avisos de productos, que en ningún caso contendrán información sobre precios de venta.

4. Sección APLICACIONES del sitio web

La [sección APLICACIONES](#) contiene más de 170 aplicaciones para nuestros sistemas de limpieza. Se trata de un instrumento muy útil para la actividad diaria, desarrollado para:

- ⇒ **compartir nuestra experiencia específica con distintos tipos de clientes**
- ⇒ **ayudarles a proponer los modelos más adecuados a cada cliente**

5. Sección ELECCIÓN DE LA MÁQUINA

En la [sección ELECCIÓN DE LA MÁQUINA](#), les ayudamos a **elegir el modelo que mejor se adapta a sus necesidades**.

El objetivo es reducir el coste total, que tiene en cuenta no sólo el coste inicial de la máquina, sino también el coste de la mano de obra, el detergente, el agua y la electricidad utilizados. A menudo, comprar una máquina un poco más cara puede resultar en un coste total significativamente menor, ya que el coste de la mano de obra y otros recursos utilizados se reducen considerablemente.

Rellenando el formulario de la web, se identificarán **las 3 mejores máquinas** que minimicen el coste total a lo largo del periodo.



Material para su showroom

1. Carteles

Para crear una sección Santoemma en su sala de exposición

2. Expositor publicitario EVELINE

Para destacar este exitoso modelo. Describe la máquina e incluye un compartimento para catálogos.

3. Video-Display

Podrán mostrar fácilmente vídeos de los sistemas Santoemma a sus clientes y poner a su disposición los catálogos correspondientes. Los kits de recarga de catálogos están disponibles previa solicitud.

4. Pared de demostración en plástico para demostraciones con los modelos del programa RESTROOM



Carteles



Expositor Eveline



Video-display



Pared demostrativa



Instrumentos para presentar los productos Santoemma a sus clientes

1. Catálogos completos de los programas Santoemma

2. Libros de ventas Santoemma

Los libros de ventas de Santoemma consisten en varias partes:

- Introducción al sector específico y a los sistemas de limpieza Santoemma correspondientes
- Descripción de la gama
- Datos técnicos comparativos
- Campos de aplicación de cada modelo
- Descripción ilustrada de los accesorios
- Compatibilidad de máquinas y accesorios
- Una ficha técnica y comercial detallada de cada modelo, que pueden utilizar para hacer ofertas a sus clientes

En detalle, la ficha de cada modelo contiene:

- Una o varias fotos de la máquina
- Descripción de la máquina y de sus aplicaciones
- Descripción de su principio de funcionamiento
- Ventajas de la máquina
- Otras ventajas derivadas de características técnicas más específicas
- Datos técnicos
- Precio de la máquina completa con accesorios estándar
- Accesorios opcionales sugeridos para cada máquina con precios.

Además de utilizar los catálogos generales, cada ficha técnica puede imprimirse y utilizarse para hacer **ofertas completas y detalladas** a los clientes finales.

The image shows four pages from a sales manual. The first page is the title page for 'Pavimento'. The second page contains technical specifications and features. The third page is a table of accessories and their prices. The fourth page is a detailed price table for the machine and its accessories, with a red circle and arrow pointing to a specific price cell.

Santoemma	
Modelo	1000
Descripción	1000
Accesorios	1000
Precio	1000
...	...

Indicar aquí el precio

Estudiado en detalle, el libro de ventas es también una completa herramienta de formación para su personal de ventas.



3. Fotos de máquinas y accesorios (disponibles previa solicitud)

- **Fotos individuales** (para incluir en sus catálogos o sitios web, por ejemplo)
- **Fotos de máquinas en acción** (para dar una idea del uso de la máquina y de los resultados de limpieza)

4. Vídeos de demostración de varios modelos, disponibles:

- En el **sitio web Santoemma**, en la sección <https://www.santoemma.com/ES/site/videos>
- O en **YouTube**: <https://www.youtube.com/@SantoemmaSrl>

Póngase en contacto con nosotros para solicitar vídeos en diferentes formatos: para su sitio web, para sus ferias/eventos, para PC, para móviles y tablets.

Documentación postventa

Puede acceder al área reservada de nuestro sitio web a través de la siguiente página:
<https://www.santoemma.com/ES/site/Login> con las contraseñas:

Nombre de usuario: dealer
Password: D80992013

Aquí pueden encontrar:

- **Manuales de usuario**
- **Dibujos de despiece**
- **Esquemas eléctricos**
- **Lista de piezas de repuesto recomendadas para el almacén**
- **Manual de servicio** - una útil herramienta de formación para el personal de ventas y servicio, que contiene información técnica detallada sobre la gama Santoemma y secciones de resolución de problemas
- **Documentación completa sobre los productos químicos Santoemma**
Fichas de datos de seguridad, fichas técnicas de todos los detergentes Santoemma e informes de pruebas sobre la acción bactericida de los productos sanitizantes.

Sugerencia → 3 acciones inmediatas:

- 1) **Abónese a nuestras redes sociales**, para compartir nuestras noticias con sus clientes



- 2) **Comparta este archivo** con los colaboradores de su empresa que puedan estar interesados

- 3) **Visite nuestro sitio web:** www.santoemma.com