

indice

- La soddisfazione del ns cliente, influenza quella del vostro
Ecco i risultati dell'indagine condotta nel 2001, e le nuove opportunità che vi offriamo nel 2002
- Cosa miglioriamo nel 2002?
 - Possiamo farvi risparmiare ancora di più, se ci permettete di servirvi ancora meglio
 - Trasporti più rapidi
- Sito web rinnovato
- Listino prezzi 2002
Tranquilli... nessun aumento
- Euro
Davvero facile con Motive



motive news



Notiziario
Numero 021
Gennaio 2002

www.e-motive.it

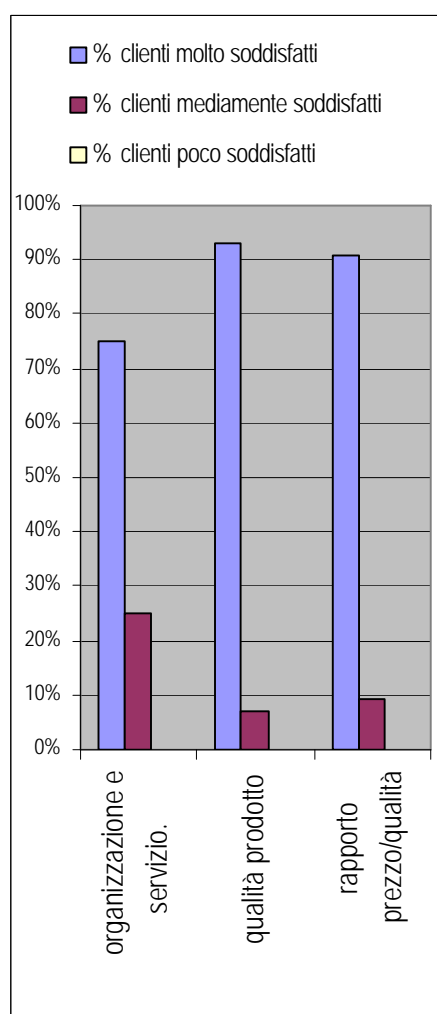
La soddisfazione del ns Cliente, influenza quella del vostro Ecco i risultati dell'indagine condotta nel 2001, e le nuove opportunità che Vi offriamo nel 2002

Che cosa pensa di noi il nostro cliente?

E' una domanda che tutti dovrebbero farsi. Motive se l'è posta per verificare la bontà delle proprie scelte e del proprio operato, ed ha condotto un'indagine sulla sua clientela.

I risultati vi vengono sottoposti un po' per orgoglio ed un po' perché pensiamo che anche voi siate curiosi di sapere cosa si dice della Motive, e cosa può pensare il vostro cliente quando gli fornisce i prodotti Motive.

Non si tratta della solita operazione propagandistica. La documentazione a supporto e prova dei risultati qui rappresentati è a disposizione di quei clienti che volessero riceverla



I commenti sono stati molto incoraggianti: chi ha avuto modo di provare in maggior profondità i nostri prodotti li ha posizionati al top del mercato, mentre i più attenti ai prezzi non hanno potuto negare la ns competitività. E' questo l'elemento che ha maggiormente soddisfatto noi: nella maggior parte dei casi ai ns prodotti è stato assegnato il loro reale valore, senza farsi ingannare dal prezzo

cosa miglioriamo nel 2002?

Dall'indagine sono emersi comunque elementi di potenziale miglioramento. In effetti, si è riscontrato che

- talune tipologie di motori hanno avuto un consumo superiore alle aspettative, svuotando talvolta precocemente il magazzino e non permettendo sempre una pronta consegna;
- non sempre i corrieri hanno soddisfatto le aspettative in termini di consegna
- alcuni clienti hanno dimostrato una maggiore sensibilità al prezzo, commentando di non richiedere tutte le ns peculiarità qualitative

Ecco allora come abbiamo deciso di affrontare nel 2002 queste nuove opportunità di miglioramento:

1. possiamo farvi risparmiare ancora di più, se ci permettete di servirvi ancora meglio



Siamo in grado di fornire offerte ancor + vantaggiose a quei clienti che possono

soddisfare una o entrambe le seguenti condizioni:

- ordini a programma con previsione minima trimestrale
- condizionata alla soddisfazione del precedente punto, un ulteriore extra-sconto è concedibile a quei clienti disponibili a svincolare i ns motori dall'obbligo di montare cuscinetti SKF, naturalmente sempre nel rispetto delle caratteristiche tecniche (corrente, silenziosità, ecc.) indicate nei ns cataloghi

Indipendentemente dagli ordini a programma, facciamo comunque presente di potervi servire meglio, tarando opportunamente i ns programmi di produzione e lo stock di magazzino, se riceviamo indicazioni sulle vs previsioni di consumo

Contattate il ns ufficio commerciale per maggiori dettagli

2. trasporti più rapidi

Da alcuni clienti è stato richiesto di abbreviare i tempi di consegna, ed è per questo che abbiamo contrattato e ottenuto una vantaggiosa offerta da un affermato corriere espresso

Chiedete le tariffe per la vostra provincia al nostro ufficio commerciale per valutare l'opportunità di usufruire di questo servizio

Sito web rinnovato

E' stato aggiornato graficamente e nel contenuto il ns sito web.



La comunicazione è la base per aiutare i ns e vs clienti a percepire la reale qualità offerta da Motive.

Listino prezzi 2002

Tranquilli... Nessun aumento

Grati degli apprezzamenti ricevuti durante l'indagine sulla soddisfazione dei ns clienti per la ns competitività, confermiamo validi anche per il 2002 il listino prezzi/catalogo generale in vigore dal 2001.



Euro

Davvero facile con Motive



Dal 1° gennaio è come se fossimo in vacanza in un Paese straniero: ogni volta che facciamo un

acquisto, mentalmente traduciamo l'importo in lire.

Una scelta opportuna eppure sofferta ed imposta.

Con Motive però tutto è più facile.

- o I ns listini del 2001 vengono confermati per il 2002, nessun arrotondamento e nessun aumento di prezzo. In essi i prezzi sono espressi sia in lire che in euro.
- o Inoltre, dal 1° gennaio le ns fatture sono sì espresse in euro come richiesto dalla normativa ora vigente, ma in fondo, Vi riportano il valore totale già tradotto nelle vecchie Lire.



Motive s.r.l.
 Via.le Venezia, 136 - 25123 Brescia Italia
 Tel: ++39.030.3367902
 Fax: ++39.030.3367910
 e-mail motive@e-motive.it
 www.e-motive.it