**ARGUMENTARIO INDUSTRIAS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **…Usted puede…** | **Beneficio para el cliente** | **…Ya que…** | **Expectativa del cliente** | **…Gracias a…** | **Característica técnica que lo hace posible en Bylga** |
| Ahorro dinero al pararse las máquinas | Tener stock para dar servicio inmediato | ABB no está tan introducido en la industria como otros pero tenemos la ventaja de que todo el mundo conoce la marca.  |
| Mejorar su productividad a través de sus instalaciones | Asesoramiento técnico: soluciones | Equipo Bylga: Técnicamente muy bien preparado. Muy al día de todo muy pegados a la realidad del mercado. Contacto directo con proveedores: excelentes relaciones: apoyo inmediato. |
| Soluciones rápidas si tienen urgencia, si no, buscan innovar. | Servicio | Servicio del CLCSoporte de DAMPuntualmente: Bylga PamplonaEso hace que seamos muy competitivos a la hora de servir a nuestros clientes.  |
| Tranquilidad |
| Agilidad, movernos rápido |
| Tranquilidad, garantía y servicio postventa | Calidad | Marcas reconocidas. ABB es reconocida en el mercado como un “Mercedes”.  |

**LO QUE MÁS VALORAN DE BYLGA: EL ASESORAMIENTO.**

**Y, ¿QUIÉN DA EL ASESORAMIENTO: EL EQUIPO COMERCIAL DE BYLGA. SU AUTÉNTICA VENTAJA COMPETITIVA**

**ARGUMENTARIO INSTALADORES**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **…Usted puede…** | **Beneficio para el cliente** | **…Ya que…** | **Expectativa del cliente** | **…Gracias a…** | **Característica técnica que lo hace posible en Bylga** |
| Comprar barato sin perder margen | Precio | Podemos llegar en productos gancho a precios competitivos aunque sea ganando poco. También somos capaces de poner un precio bajo pero con un compromiso por parte del cliente.  |
| Acostumbrados a trabajar con una marca y a no tener almacén. | Tener stock para dar servicio inmediato | Servicio del CLC y DAMPuntualmente: Bylga PamplonaEso hace que seamos muy competitivos a la hora de servir a nuestros clientes.  |
| ¡Para ya! Con horarios ampliosSin necesidad de hacer previsión | Servicio |
| Somos flexiblesNo tenemos rutas fijas de reparto.Los comerciales a veces repartimos cuando es imprescindible, por cercanía. |

**LO QUE MÁS VALORAN DE BYLGA: EL ASESORAMIENTO.**

**Y, ¿QUIÉN DA EL ASESORAMIENTO: EL EQUIPO COMERCIAL DE BYLGA. SU AUTÉNTICA VENTAJA COMPETITIVA**