

BONFIGLIOLI GROUP DAY

Un nuovo modo di interagire con la clientela

di C. Rondelli

Le esigenze sempre più specifiche e personalizzate che i nostri clienti o potenziali stanno sempre più esprimendo, richiedono soluzioni che debbano tenere conto di tantissime variabili per cui soltanto rapporti approfonditi fra i nostri progettisti e gli uffici preposti delle nostre controparti, possono permettere un fluire veloce di risposte precise e motivate.

Per questo motivo abbiamo inaugurato, presso prestigiose imprese che hanno attivamente accettato, una serie di incontri, i Bonfiglioli Group Day, durante i quali nostri tecnici esperti in vari settori, dalla meccanica, all'elettronica, all'applicazione, si incontrano con tecnici della azienda che desidera mettere a confronto le nostre proposte operative rispetto alle loro specifiche necessità.

In questa giornata vengono approfonditi i temi che

The increasingly specific demands we receive from our customers, established or potential, require solutions that must bear in mind an infinite number of variables.

As a result, only a very tight communication between our engineers and the departments involved at the client can enable a rapid flow of precise, solid answers.

To encourage this dialogue, we have initiated the "Bonfiglioli Group Day" at several prestigious companies that have expressed interest. During the series of meetings held throughout that day, expert technicians from Bonfiglioli specializing in fields ranging from mechanics to electronics and application, gather with the customer's technicians to determine if what we have to offer can match their specific needs.



più attengono allo sviluppo di nuove tecnologie e permettono al cliente di conoscere meglio, ed in maniera più profonda ed ampia le caratteristiche della produzione Bonfiglioli.

Durante questi incontri si sviluppa anche un importante

momento di confronto fra le varie capacità tecniche, e nascono qualora l'azienda ne senta l'esigenza, possibilità di collaborazione futura, se questo modo entrambe le due entità, il cliente e la Bonfiglioli Riduttori, hanno la possibilità di meglio conoscersi ed esplicitare al massimo i bisogni che dovranno essere soddisfatti con proposte perfettamente aderenti alle richieste.

È un modo per conoscersi e per poter operare nel futuro avendo creato un feeling fra i nostri professionisti e quelli del cliente, permettendo così di evitare errori di comprensione e di creare un team capace di lavorare in armonia, cosa che sta facilitando il lavoro, lo rende più efficace e piacevole.

Imprese prestigiose quali la TETRAPACK, l'IMA, IMF, ANSALDO, TECHIRT, POMINI hanno già organizzato incontri di questo livello dove entrambe le realtà, siano certi, hanno recepito la grande voglia della Bonfiglioli di essere a fianco del cliente per essere, con lui, partecipi del suo successo.



The day provides the opportunity to go in-depth on issues that most concern the development of new technologies, and to allow the customer to gain a full knowledge of the characteristics of Bonfiglioli products.

These meetings are also of great value

because they afford a chance to compare the various technical capacities, leading - if the company is so inclined - to the possibility of working with each other in the future.

This way, both the customer and Bonfiglioli Riduttori have the opportunity to get to know each other better and to best express the needs to be met with solutions that perfectly suit the requirements. It is a way to establish a rapport and open the door to a productive relationship between the professionals on both sides. The result is a team that can work well together and one that can articulate ideas without risking misinterpretation, and that makes the job easier and more efficient, if not a downright pleasure. Major companies such as TETRAPACK and IMA have already organized meetings of this kind, out of which they have both been convinced of Bonfiglioli's commitment to be at the customer's side so that they can take part in his success too.

