



Servicios Alaris

## Maximice el potencial, el rendimiento y la rentabilidad con los Servicios Alaris

Cuando comercializa y vende Servicios Alaris, todo son ventajas.

### Por qué vender Servicios Alaris

Cuando incorpora los Servicios Alaris a su equipo, se está asociando con la mejor empresa de servicios del sector, de modo que podrá ofrecer una experiencia al cliente de nivel superior y basada en valores. Unidos, iremos más allá de las ventas para centrarnos en la retención y el compromiso a lo largo de la trayectoria de cada cliente, mientras optimizamos el valor de vida útil del cliente.

Los Servicios Alaris proporcionan funciones y ventajas inigualables para garantizar el máximo nivel de productividad, fiabilidad, rendimiento, escalabilidad y simplicidad, todo gracias a lo siguiente:

#### Profundo conocimiento del mercado

- Una incansable dedicación a trabajar estrechamente con nuestros clientes y con el mercado permite a Alaris ofrecer los planes de servicio, los servicios profesionales y las soluciones de flujo de trabajo integradas con mayor calidad y escalabilidad del sector.

#### Amplia infraestructura

- El equipo de campo internacional mejor preparado y de mayor tamaño está siempre dispuesto a prestar un servicio especializado con piezas de equipo 100 % originales.

#### Atención continua en el cliente

- El porcentaje de reparación inicial superior al 90 % representa nuestro compromiso inquebrantable de comprender y resolver los problemas para que nuestros clientes puedan reanudar la actividad más rápido.

#### Conocimientos especializados

- Los ingenieros de campo de Alaris reciben formación técnica continua de las personas encargadas del diseño y la fabricación de nuestros productos, además de amplia formación sobre cómo prestar servicio a todas las marcas líderes de escáneres y equipos de almacenamiento.

#### Impresionante historial de servicio

- Estamos orgullosos de nuestra experiencia de más de 85 años en la prestación de servicio a nuestros clientes, con el objetivo de ayudarles a gestionar la información de forma optimizada.

### Más allá de la reparación y el mantenimiento

Hoy en día, nuestros clientes esperan recibir una asistencia más significativa durante la transformación digital, por lo que es fundamental aportar un enfoque sofisticado de valor añadido. Los Servicios Alaris comienzan con un excepcional servicio de reparación y mantenimiento para, posteriormente, ir más allá con servicios profesionales para entornos conectados y de misión crítica.

Nuestros servicios de máxima calidad basados en soluciones conectan los datos y la información de maneras innovadoras y valiosas, evolucionan con las necesidades de los clientes y la tecnología, y contribuyen a ampliar las capacidades del cliente. Con una cartera de productos flexible y adecuada para cada situación del cliente, resulta sencillo incrementar los ingresos y mejorar su reputación mediante la prestación de los mejores servicios disponibles.

## Cómo vender Servicios Alaris

La comunicación del valor de los Servicios Alaris, junto con sus propios conocimientos y aptitudes relacionales, le permite ofrecer soluciones personalizadas apropiadas para que nuestros clientes consigan los resultados que esperan.

### Descubra nuestra cartera de productos y las opciones para cada cliente

Conozca lo que puede vender en términos de planes de servicio, desde servicios esenciales hasta servicios profesionales y personalizados para todos nuestros productos, y aprenda todo acerca de los planes de servicio más recientes, que ofrecen una alta flexibilidad. Asimismo, tenga siempre en cuenta las ofertas competitivas y nuestras ventajas diferenciadoras.

### Comprenda los resultados que el cliente desea obtener y transmítale el valor que podemos aportar

Comprenda de forma clara los resultados que el cliente desea obtener y los puntos problemáticos que pueden impedirlo. Destaque las ventajas relevantes y apropiadas para sus necesidades:

- Productividad maximizada
- Fiabilidad garantizada
- Mayor eficiencia
- Escalabilidad total
- Facilidad significativa

Construya una relación basada en la solución de problemas que sea relevante para el cliente y que abra la puerta a un compromiso permanente.

### Recurra a lo que impacte y sea importante para cada cliente

Dirija la conversación desde un enfoque transaccional o de precios hasta un análisis del valor, y plantee opciones que se adapten adecuadamente y destaquen lo que resulte valioso para cada cliente, por ejemplo:

- Productividad: hable sobre el tiempo de respuesta.
- Sensibilidad con los precios: analice el valor de los servicios de nivel inferior.
- Necesidades de misión crítica: destaque las ventajas de los servicios profesionales y personalizados.
- Escáneres de distintos fabricantes: enfatice la comodidad del disponer de un único punto de servicio.

### Transmita la integridad de los servicios y mantenga el contacto

Transmita al cliente la seguridad de que ha tomado la decisión correcta al seleccionarnos como equipo: desde los servicios de reparación y mantenimiento de escáneres más sólidos del sector hasta la comunicación continua con el cliente durante y después del servicio, soluciones de gestión de la información y otros servicios.

- Asegúrese de que el cliente conozca el mantenimiento preventivo, los cursos de formación, los consejos y conocimientos, las actualizaciones de software registrado y todo el material a su disposición.
- Abra un canal de comunicación continua con el cliente para generar la oportunidad de vender servicios adicionales a lo largo de su trayectoria.

### Llámenos para obtener ayuda y asistencia técnica

Nuestros gerentes técnicos y regionales están dispuestos a ayudarle con los acuerdos de ventas de Servicios Alaris. Solicite asistencia remota o personal, ya que juntos podremos comercializar y vender nuestras soluciones de una mejor forma.



## ¡La unión hace la fuerza!

En la era del caos de datos, la prestación de reparaciones especializadas y de asistencia de mantenimiento, junto con servicios de valor añadido, son esenciales para ayudar a los clientes con la transformación digital. Como líder del sector, estamos listos para asociarnos con usted con el fin de ofrecer el mejor servicio y asistencia a todos nuestros clientes a nivel mundial. ¡Empecemos!

### ¿Desea obtener más información?

[AlarisWorld.com/go/services](http://AlarisWorld.com/go/services)

### Póngase en contacto con nosotros:

[AlarisWorld.com/go/contactus](http://AlarisWorld.com/go/contactus)

# Alaris

a Kodak Alaris business



Consulte nuestro folleto de premios aquí

Alaris Services

Todas las marcas comerciales y nombres comerciales son propiedad de sus respectivos propietarios.

La marca registrada y la imagen comercial de Kodak se utilizan de acuerdo con la licencia otorgada por Eastman Kodak Company.

© 2018 Kodak Alaris Inc.  
TM/MC/MR: Alaris, ScanMate  
02/18