

PC팩 판매사례1 《건설업》

복합기 정기점검에서 고객 니즈를 적절하게 캐치하여
PC 배송설치 서비스를 수주

고객 프로필

- 회사명: 주식회사 S건설
- 종업원수: 10명
- 업종: 건설업
- 고객 IT환경
·복합기: 1대 (RICOH NEO250)

도입 계기

- PC의 고장이 잦은 것이 복합기 정기 점검 과정에서 확인

決定メニュー
PC팩
デスクトップPC・モニタセット

결정포인트

- [설치작업]과 [다년방문지원]이 세트로 되어있어 별도 추가계약 없이 보증
- 고객 니즈를 적절한 타이밍에 캐치하여 제안

딜 진행 과정

- 복합기 정기점검에서 고객의 니즈를 청취 → PC의 고장이 잦음
- PC의 상태를 확인하고 교체를 제안
- 설치와 유지보수가 세트로 되어있는 PC팩을 제안하여 수주

고객 피드백

- PC의 고장으로 인해 업무가 중단되던 불안감이 사라졌습니다.

시스템 구성

도입전

도입후

