



***Grazie per il Vostro tempo!***

# ***Brainstorming***



# Le priorità che ha un cliente

1. Fare efficienza energetica nel proprio plant: calcolo e ritorno dell'investimento dimostrati.
2. Elevato MTBF dei prodotti: non si guastano mai
3. Scorte minime, grazie alla modularità dei prodotti
4. Sostituzioni veloci in campo, senza personale specialistico (memory card, connettori..)
5. Consegne rapide: rush-order e magazzino nell'area
6. Essere autonomo attraverso corsi tecnici e collaborazione durante il commissioning
7. Lunga vita dei prodotti: i prodotti Lenze vengono innovati, ma mantenute le medesime connessioni HW

# Argomenti da sviluppare insieme

## **LENZE SYSTEM INTEGRATOR per il Lazio**

1. Accesso preferenziale ai nostri specialisti
2. Ingresso presso nuovi clienti (del proprio settore di competenza) attraverso di noi
3. Prezzi speciali: definire sconto che dia vantaggio operativo. Azione GT
4. Training specialistici: ragionevolmente tra gen e feb. 2015
5. Software a disposizione: Engineer, PLC designer, VisiWin Net
6. Dimensionamenti con DSD
7. Presentazione prodotti/offerta Lenze in funzione della categoria merceologica del cliente: REM ci fornirà una fotografia dei settori di maggior interesse in area Lazio per poter organizzare un corso di formazione. Pianificato a gen 2015
8. Inserimento di REM in area System Integrator del ns.sito
9. Pollo ARENA: REM verifica tipologia di investimento richiesto nel sito di Campobasso.
10. Energy Efficiency: spiegare e dotare REM dei due tool Lenze per il calcolo. Azione ing Agresta. Obiettivo fare una azione comune week 49^ in HENKEL, ITALGEL, HEINZ/Plasmon .. altri da suggerire da parte di REM.



“grazie”

