

Así se ve un negocio que renta impresoras, atendiendo

PÓLIZAS DE SERVICIO

Escenario A

(Sin Póliza)



Adjudicas el servicio de esos equipos optimizando un poco tu logística. Te conviertes en su proveedor de confianza y obtienes la oportunidad de convertirlos a un contrato de renta eventualmente.

Tus técnicos ignoran equipos con fallas en su misma zona. Pierdes la oportunidad de facturar servicios adicionales en una ruta que ya recorres y permites que un prospecto quede fuera de tu alcance.



Escenario B

(Con Póliza)