

Manuale di Vendita Johix

Introduzione

Benvenuto nel manuale di vendita Johix. Questo documento ti aiuterà ad avere una **guida per concludere una trattativa per l'acquisizione di un Vendor** e per conoscere le **attività da svolgere dopo il convenzionamento**.

1. Identificazione e Contatto Iniziale

Johix individua aziende produttrici o distributrici di beni durevoli che potrebbero beneficiare dell'integrazione di soluzioni di noleggio o abbonamento. Il contatto iniziale può avvenire tramite campagne di marketing, partecipazione a fiere di settore o referenze.

2. Presentazione dei Servizi

Durante gli incontri preliminari, Johix illustra ai potenziali vendor i vantaggi del noleggio operativo o dell'abbonamento, evidenziando come questi strumenti possano incrementare le vendite, fidelizzare i clienti e semplificare i processi commerciali.

Vedi come si articola questa fase, nella pagina successiva di dettaglio.

3. Firma dell'accordo quadro

Ci occorrono i seguenti documenti

- ✓ Visura
- ✓ Documenti e cellulare del legale rappresentante

4. Creazione degli account per accedere a JX

La società deve fornirci nominativi ed indirizzi e-mail di chi utilizzerà la piattaforma

5. Dimostrazione della Piattaforma JX

Johix presenta l'app JX, che permette ai vendor di:

- ✓ Generare preventivi immediati
- ✓ Inserire i dati del cliente in pochi click
- ✓ Ottenere approvazioni rapide da più società di noleggio
- ✓ Digitalizzare tutto il processo, dalla firma alla gestione delle delibere

6. Formazione e Supporto

Per garantire il massimo successo, Johix fornisce:

- ✦ Formazione sul funzionamento della piattaforma
- ✦ Strategie per proporre le soluzioni ai clienti
- ✦ Supporto continuo per risolvere eventuali dubbi o difficoltà

7. Implementazione e Monitoraggio

Dopo l'attivazione del servizio, Johix aiuta il vendor nel lancio, monitorando i risultati e ottimizzando le strategie per massimizzare le vendite.

Manuale di Vendita Johix

ARTICOLAZIONE DELLA FASE 2

L'importanza dell'Ascolto

Tutti i processi di vendita partono dall'ascolto della controparte. È fondamentale comprendere le esigenze del vendor per far emergere il suo fabbisogno. Solo in questo modo possiamo comunicare efficacemente che Johix dispone degli strumenti tecnologici e del know-how necessari per rispondere alle sue necessità.

Ecco le domande da porre nella prima intervista con il Vendor, con lo scopo di:

- conoscere il suo business ed identificare quali saranno i prodotti di Johix che potranno essere di suo interesse ("noleggio diretto", "noleggio indiretto", "abbonamento", "espansione italia", "rentback"), così da concentrarci sui vantaggi di quei prodotti
- fare emergere il suo fabbisogno, così da permetterci di comunicare che Johix possiede il "Know-How", i "prodotti", la "tecnologia", per dare una soluzione concreta e definitiva al suo problema

A. Mi può parlare del suo business e di cosa vi occupate?

Capiamo se offre beni strumentali, servizi, beni di consumo. Un'azienda può offrire una sola categoria o tutte le categorie. Siamo nell'area del noleggio o dell'abbonamento

B. In che anno si è costituita la vostra azienda?

Se l'azienda ha meno di due bilanci depositati, potrà lavorare solo con Johix nel mercato del noleggio

C. I vostri clienti sono aziende, privati o entrambi? Tra i vostri clienti vi sono le start-up o aziende con meno di due bilanci depositati?

Se tra i clienti vi sono privati o start-up, potranno usare solo Johix per operare con loro

D. Le vostre vendite che ticket medio hanno?

Se ci risponde ticket medi inferiori ad Euro 15 mila, parleremo di tutti i servizi Johix, ma concentrandoci su noleggio diretto e abbonamento. Viceversa ci concentreremo su noleggio indiretto e rent-back

E. Trattate beni usati? Siete in grado di ritirare i beni usati al termine del contratto, per poi ricondizionarli?

In questo caso, parleremo del nostro prodotto NOLEGGIO CON MAXICANONE

F. Commercialmente come siete strutturati?

Ricordiamoci che JX nasce per poter funzionare su qualsiasi canale commerciale

- i. Disponete di una rete agenti? (potremo fare formazione a loro)
- ii. Disponete di distributori? Potremo accordarci con delle condizioni di noleggio vantaggiose per voi e che estenderemo a tutti i vostri distributori che si convenzioneranno con noi. Alla casa madre riconos
- iii. Disponete di negozi fisici (potremo fare formazione agli stores fisici)
- iv. Disponete di un e-commerce (organizzeremo una call tecnica per un progetto che porterà l'esperienza del noleggio su e-commerce)

G. La vostra azienda è attiva verso i mercati esteri o avete in programma di testare il mercato estero?

Se la risposta è affermativa, parleremo del nostro prodotto ESPANSIONE ITALIA

H. Se l'azienda vende beni strumentali, chiediamo "Avete mai utilizzato il noleggio come leva commerciale per incrementare le vendite"? In tal caso con chi lavorate?

Se l'azienda risponde che non ha mai usato il noleggio, spiegheremo prima i vantaggi del noleggio in generale e poi ci concentreremo sui vantaggi di scegliere Johix come partner.

Se l'azienda risponde che già lavora con una società di noleggio, ci concentreremo subito sui servizi differenzianti di Johix che portano un vantaggio competitivo all'azienda

I. Se l'azienda usa già il noleggio, chiediamo se offrono il noleggio per qualsiasi tipo di ticket o solo per ticket minori? Contemporaneamente chiediamo che tempo trascorre tra l'ordine del cliente e la consegna.

Manuale di Vendita Johix

Succede di frequente che il noleggio venga offerto per ticket minori, in quando i Vendor non riescono finanziariamente a reggere il fatto di essere pagati dalle società di noleggio, successivamente alla consegna. Per ticket alti i Vendor preferiscono vendere, per poter chiedere acconti ai clienti. Spiegheremo che Johix punta a migliorare i flussi di cassa dei Vendor e che con Johix possono ottenere un acconto fino al 30% alla firma del contratto e salderemo dopo la consegna. La percentuale di acconto ed il valore massimo in assoluto, saranno determinati dalla direzione di Johix e saranno riportati nell'accordo quadro. La domanda posta sul tempo che trascorre tra l'ordine e la consegna è dovuto al fatto che se i tempi sono inferiori ai 15 giorni, l'acconto ha poco senso e rischia di rallentare il flusso di lavoro.

J. Se l'azienda vende servizi, chiediamo "Offrite i servizi, facendo pagare un canone o chiedete il pagamento anticipato?"

Se l'azienda fa pagare un canone mensile, spiegheremo che con Johix incassano tutto subito, lasciando a noi il rischio sul credito ed il rischio di fallimento. Il rischio sul credito riguarda aziende vive che non pagano e la perdita sul credito delle fatture emesse. Il rischio di fallimento riguarda la perdita delle fatture future.

K. Se l'azienda vende servizi, chiediamo I vostri servizi sono ricorrenti, di anno in anno, o la durata tipica di un cliente è annuale?

Spieghiamo che con l'abbonamento di Johix il contratto si rinnova in automatico, salvo che il cliente non dia disdetta

Terminate le domande, si espone in breve la **storia di JOHIX** <https://www.johix.com/johix>

Manuale di Vendita Johix

Johix è una società che **abilita le imprese** ad entrare nel **mercato della Subscription Economy**, uno strumento di finanza alternativa al mondo bancario, per accedere a beni e servizi, attraverso il pagamento di un canone. Abilitare significa dare le abilità, ovvero gli strumenti tecnologici ed il know-how per noleggiare in modo efficace ed efficiente. Efficace significa avere il tasso di affidamento più alto sul mercato ed efficiente significa farlo con processi semplici e veloci.

Anno 2019

Siamo nati nel 2019 per portare **innovazione nel mercato del noleggio operativo**, ascoltando le esigenze dei vendors e dei clienti. Il noleggio operativo è uno strumento di finanza, alternativo al mondo bancario,

Oggi abilitiamo le imprese a offrire a noleggio o in abbonamento, qualsiasi bene o servizio, a qualsiasi cliente, inclusi startup e privati, su qualsiasi canale commerciale.

Facciamo tutto questo con due modelli di business:

- **Modello diretto per beni e servizi:** il Vendor vende a Johix, incassa subito e Johix offre i beni e servizi al cliente finale, facendo pagare un canone mensile. Lo facciamo in modo innovativo, con i nostri prodotti di Noleggio Istantaneo <https://www.johix.com/prodotti/18/noleggio-operativo-istantaneo> e Abbonamento <https://www.johix.com/prodotti/20/abbonamento>. Di fatto abbiamo sostituito la classica istruttoria che fanno tutte le società di noleggio, con 4 requisiti
 - importo non superiore ad Euro 15 mila
 - durata non superiore a 36 mesi
 - instant check positivo in piattaforma che è integrata con CRIBIS e CRIF
 - possesso di una carta di credito su cui saranno eseguiti gli addebiti)
- **Modello indiretto per beni strumentali:** se manca uno solo dei 4 requisiti, applichiamo il modello indiretto <https://www.johix.com/prodotti/17/noleggio-operativo> attraverso i nostri 7 partners del noleggio. Sarà necessaria un'istruttoria. Johix raccoglierà i documenti e li trasmetterà alla società di noleggio scelta dal cliente finale. Se otteniamo una delibera positiva, il Vendor vende a Johix e incassa subito, come nel modello diretto, ma Johix non offre i beni strumentali al cliente finale, ma rivende alla società di noleggio che ha dato delibera positiva, la quale farà un contratto di locazione con il cliente finale.

Anno 2023

Nel 2023 abbiamo introdotto due nuovi prodotti: Abbonamento e RentBack.

Abbonamento: Se il noleggio risponde ad un fabbisogno di beni strumentali, l'abbonamento <https://www.johix.com/prodotti/20/abbonamento> si applica a servizi e beni di consumo. È il prodotto che consente alle aziende che offrono servizi, di incassare subito il valore del contratto e concedere una dilazione in 12 rate mensili con addebito su carta di credito. Anche qui vi è la delibera istantanea se si rispettano 4 requisiti:

- importo non superiore ad Euro 15 mila
- durata non superiore a 12 mesi
- instant check positivo in piattaforma che è integrata con CRIBIS e CRIF
- possesso di una carta di credito su cui saranno eseguiti gli addebiti)

RentBack: il RentBack <https://www.johix.com/prodotti/21/rent-back> risponde ad una domanda di liquidità. È a tutti gli effetti uno strumento di finanza alternativo al mondo bancario. L'azienda cede a noi un Asset e ne mantiene l'uso. Johix rivende l'asset ad una società di noleggio che farà il contratto di locazione alla medesima azienda. L'azienda così migliora il CCN, la PFN e il rapporto PFN/EBITDA. In alternativa ad un finanziamento di liquidità, ha il vantaggio di consentire la deducibilità di tutto il canone, ovvero quello che sarebbe stato la quota di capitale e la quota interessi in un finanziamento, dove avrebbe scaricato unicamente e parzialmente gli oneri finanziari.

Manuale di Vendita Johix

Anno 2024

Nel 2024 abbiamo infine lanciato **ESPANSIONE ITALIA**, <https://www.johix.com/prodotti/106/johix-espansione-italia> per le aziende italiane a vocazione internazionale, che vogliano offrire ai loro clienti esteri, l'esperienza della dilazione di pagamento, senza alcun rischio di credito, senza costi di assicurazione e con un processo molto più snello rispetto a metodi di pagamento come le "lettere di credito". PMI e multinazionali come ELECTROLUX PROFESSIONAL usano il nostro servizio per espandersi a livello internazionale.

Terminata la presentazione, la discussione passa ai vantaggi di lavorare con Johix.

Per le aziende che non conoscono i vantaggi del noleggio e dell'abbonamento, si inizierà ad esporre i vantaggi del noleggio operativo per le aziende che vendono beni strumentali e software

<https://www.johix.com/prodotti/17/noleggio-operativo>, i vantaggi dell'abbonamento per le aziende che vendono servizi o beni di consumo <https://www.johix.com/prodotti/20/abbonamento>

Saranno poi esposti tutti i servizi differenzianti di Johix rispetto ai concorrenti e che consentono di portare un vantaggio competitivo ai Vendor <https://www.johix.com/per-i-vendor>

Una sola partnership, tanti i vantaggi per i Vendor

- Un consulente sempre a tua disposizione: un **rapporto umano, diretto con chi decide in Johix e può costruire un progetto su misura** per la tua azienda
- Con Johix puoi offrire non solo **beni strumentali**, ma anche **software, servizi e beni di consumo**
- Un'unica piattaforma che ti consente di **collaborare con più società di noleggio**, con l'opportunità di **confrontare le diverse offerte**
- Un tool per il **check sull'affidabilità del cliente** a tua disposizione, prima ancora di incontrarlo
- Un **tasso di affidamento maggiore rispetto ai competitor** perché JOHIX può sottoporre la richiesta del tuo cliente a un numero maggiore di partners finanziari
- Un mercato più grande, potendo offrire **le tue soluzioni a privati e startup**
- Una presenza su **più canali commerciali come negozi fisici e e-commerce**, grazie alle API della nostra piattaforma
- Puoi dire **addio all'attività burocratica di raccolta documentale** ai fini dell'istruttoria sul cliente
- Un cash-flow più performante, grazie ai nostri **anticipi di cassa alla firma dei contratti**
- Strumenti a **delibera istantanea**
- **Vai all'estero** grazie alle dilazioni di pagamento che possiamo offrire a clienti di tutto il mondo.

Si termina l'esposizione, chiedendo "per lei tutti questi servizi hanno un valore"?

Poi si fa silenzio.

Mettiamo il Vendor in condizione di non avere alternative al confermare che portiamo valore.

In caso di risposta positiva, si comunicano i passi successivi, a partire dalla **FASE 3 – FIRMA DELL'ACCORDO QUADRO**.

In caso di obiezioni, vedi **Come rispondere alle Obiezioni sui Servizi Johix**

Manuale di Vendita Johix

Come rispondere alle Obiezioni sui Servizi Johix

Introduzione

Questo documento ti aiuterà a rispondere in modo efficace alle obiezioni più comuni che un Vendor potrebbe sollevare riguardo ai nostri servizi di **noleggio diretto**, **noleggio indiretto** e **abbonamento a servizi**.

1. Obiezioni Generali sui Servizi di Johix

Obiezione: "Non voglio cambiare il mio attuale modello di vendita."

Risposta: "Il nostro servizio non sostituisce il tuo attuale modello di vendita, ma lo potenzia. Aggiungere un'opzione di noleggio o abbonamento permette di aumentare il fatturato e acquisire clienti che altrimenti non comprerebbero subito."

Obiezione: "Non voglio cambiare la mia società di noleggio, che mi fornisce un agente che carica le pratiche al posto mio"

Risposta: "Anche Johix ti affiderà un agente che può caricare le pratiche al posto tuo, potendo così godere di tutti i servizi differenzianti di Johix che ti porteranno un vantaggio competitivo".

Obiezione: "Non voglio complicarmi la vita con procedure nuove."

Risposta: "Johix semplifica il processo. Tu vendi come sempre e incassi subito, senza alcuna gestione aggiuntiva. La burocrazia e il rischio di pagamento sono a nostro carico."

Obiezione: "Non voglio assumermi rischi di mancato pagamento."

Risposta: "Nessun rischio per te! Johix si occupa della gestione finanziaria e garantisce il pagamento immediato."

Obiezione: "I miei clienti sono abituati a comprare, non a noleggiare o abbonarsi."

Risposta: "Offrire più opzioni di pagamento significa raggiungere una clientela più ampia e aumentare le vendite. Sempre più aziende adottano soluzioni flessibili come il noleggio."

2. Obiezioni sul Noleggio Diretto

Obiezione: "Non vedo vantaggi rispetto alla vendita tradizionale."

Risposta: "Il noleggio diretto consente ai clienti di accedere subito al prodotto senza un esborso iniziale elevato. Così aumenti le vendite e fidelizzi il cliente."

Obiezione: "Il mio margine potrebbe ridursi con il noleggio."

Risposta: "Al contrario! Il noleggio permette di generare ricavi ricorrenti e di vendere anche a chi, con un pagamento immediato, non avrebbe acquistato."

Obiezione: "E se il cliente smette di pagare?"

Risposta: "Non è un problema tuo. Johix si assume tutto il rischio e ti paga immediatamente."

Manuale di Vendita Johix

3. Obiezioni sul Noleggio Indiretto

Obiezione: "Non voglio fare da intermediario tra il cliente e Johix."

Risposta: "Non devi! Tu proponi il servizio e noi gestiamo tutto, mentre tu incassi subito."

Obiezione: "Non voglio legare il mio brand a un servizio esterno."

Risposta: "Molte aziende leader già offrono il noleggio. È un'opportunità per essere percepiti come innovativi."

Obiezione: "Cosa succede alla fine del periodo di noleggio?"

Risposta: "Il cliente può rinnovare, riscattare il prodotto o passare a un nuovo modello. Questo crea nuove opportunità di vendita."

4. Obiezioni sull'Abbonamento a Servizi

Obiezione: "I miei clienti non sono abituati a pagare un canone mensile."

Risposta: "I modelli in abbonamento sono sempre più diffusi perché permettono di accedere a un servizio senza un investimento iniziale alto."

Obiezione: "Non voglio vincolare i miei clienti a contratti lunghi."

Risposta: "L'abbonamento offre flessibilità. Il cliente sceglie la durata e può rinnovare solo se soddisfatto."

Obiezione: "E se il cliente decide di interrompere l'abbonamento?"

Risposta: "I pagamenti ricevuti fino a quel momento ti hanno garantito una rendita stabile. Inoltre, puoi offrire incentivi per il rinnovo."

5. Obiezioni sui Costi e la Competitività

Obiezione: "Ho paura che i miei clienti trovino l'offerta più cara rispetto alla concorrenza."

Risposta: "Il pagamento dilazionato rende il prodotto più accessibile. Inoltre, puoi offrire un servizio premium con valore aggiunto."

Obiezione: "Ci sono commissioni nascoste?"

Risposta: "No, tutto è trasparente. Tu incassi subito senza costi extra. Noi gestiamo il cliente finale."

Manuale di Vendita Johix

6. Obiezioni sulla Credibilità di Johix

Obiezione: "Non conosco abbastanza Johix per fidarmi."

Risposta: "Johix è una realtà consolidata con clienti soddisfatti. Possiamo fornirti referenze e case study."

Obiezione: "Quali garanzie ho che Johix rispetti i pagamenti?"

Risposta: "Johix ti paga immediatamente, senza rischi per te. Il nostro modello è solido e trasparente."

Obiezione: "La società leader nel mercato del noleggio operativo mi obbliga e rende responsabile nel trasmettere l'informativa privacy al cliente e di raccogliere il suo consenso, e questo processo può essere svolto solo manualmente. Ho il problema di clienti con segnalazioni in CRIF, senza che abbiano firmato l'informativa privacy, che si lamentano con me e minacciano vie legali. Vi comportate così anche voi?"

Risposta: "L'invio dell'informativa privacy al cliente e la raccolta del consenso sono eseguite da noi, conformemente a quanto stabilito dal Codice di Condotta del Garante della Privacy. A differenza del leader di mercato, non rendiamo responsabili i Vendor qualora i clienti si lamentino di segnalazioni in CRIF."

Obiezione: "La società leader nel mercato del noleggio operativo, al termine del contratto di noleggio, continua ad addebitare i canoni al cliente, sino a quando questi non dà disdetta. Ho il problema che poi i clienti si lamentano con me e minacciano vie legali. Vi comportate così anche voi?"

Risposta: "La pratica di addebitare canoni di locazione al cliente, anche oltre la scadenza del contratto, ci pare una pratica altamente scorretta volta a creare altissimi margini per la società di noleggio, senza tutelare in alcun modo il cliente finale. Per noi, il cliente finale è patrimonio esclusivo del Vendor e va tutelato in ogni fase del rapporto."

Conclusione

Le obiezioni fanno parte del processo di vendita, ma con le giuste risposte possiamo trasformarle in opportunità. Il nostro obiettivo è fornire ai Vendor strumenti concreti per aumentare le vendite e migliorare l'accessibilità ai loro prodotti. **Usa queste risposte per rafforzare il valore della nostra offerta e chiudere più contratti!**