LE TRASFORMAZIONI VASCA IN DOCCIA SONO TUTTE UGUALI



...SE SEI UN CLIENTE POLLO!!!

7 ACCORTEZZE PER NON DIVENTARLO.

(e non farti spennare nel momento in cui decidi di trasformare la vasca in doccia)

A cura di Marco Bernardi





Premessa

Perché un titolo così "irriverente"?

Molte persone si chiedono come mai ho deciso di usare un simbolismo così "spinto" (e magari qualcuno, più permaloso, ha rischiato pure di offendersi!).

Beh, rispondo io,

"questo è il titolo che rende meglio l'idea".

Il pollo è il tipico esempio dell'animale che si fa spennare, ma non per sua volontà.

Cresce bello felice correndo qua e là per l'aia e ad un certo punto, quando meno se l'aspetta, finisce nelle mani del contadino che lo acchiappa e lo porta al caldo....tutto sembra simpatico ed accogliente in quel posticino, finché non si ritrova...

SPENNATO!!!

In men che non si dica!

Ecco perché ho voluto creare questa pratica guida.



Proprio per evitarti di fare la fine del pollo.

Leggendola, scoprirai che difendersi da questo rischio è molto più semplice di quanto credi.

Ma dovrai leggerla attentamente, perchè ci sono alcune cose che non puoi fare a meno di **SAPERE** prima di decidere, per evitare di compiere uno degli errori peggiori della tua vita....

Continua a leggere....>>>>



- Introduzione -

Se hai deciso di trasformare la vasca in doccia, anche tu:

- Stai scegliendo la ditta a cui affidare i lavori e vuoi assicurarti di trovare quella che non ti frega.
- Sai che non puoi permetterti di sbagliare. Una volta fatto il patatrac sarà troppo tardi.
- In famiglia tutti gli occhi sono puntati su di te. "Chissà a chi farà fare i lavori! Come verranno?"
- Ti trovi tra l'incudine della scelta di un professionista che ti offra un ottimo lavoro ed il martello di ottenere un prezzo competitivo.

Ti riconosci in questa descrizione?



Allora non perdere tempo, leggi questa guida tutta d'un fiato e scopri come scegliere correttamente il professionista che fa per te, senza il rischio di amare sorprese, che emergerebbero solo dopo aver commesso l'errore!

Lascia che mi presenti.



Sono **Marco Bernardi** e da oltre 18 anni mi occupo di risolvere i problemi delle persone come te.

In questa breve guida ti racconterò alcune verità.

Potrò sembrare crudo, quasi al limite del surreale a volte, ma sono tutte verità inconfutabili.

Perché le conosco?



In primis perché nel corso della mia carriera lavorativa mi sono spesso scontrato con i peggiori volti del settore.

Lavorando dalla parte del fornitore ho potuto scoprire i **raggiri** messi in atto da ditte senza scrupoli ai danni di ignari clienti!

Clienti che altro non erano che persone in buona fede, gente che pensava di affidare i loro soldi a ditte di fiducia, che invece si sono rivelate dei veri e propri **FARABUTTI**!

Di questi personaggi, oggi, ne è PIENO il mercato!

Centinaia di persone OGNI GIORNO cadono nella loro rete!

Ho quindi deciso di svelarti **alcuni retroscena che**, se sei un semplice consumatore e NON un operatore del settore, **non apprenderesti MAI.**

O meglio, NON PRIMA di essere rimasto fregato da uno di questi signori (con la S minuscola)!

Lasciami dire una cosa: scegliere è un rischio enorme!

Ma solo SE trascuri alcune cose.

Oggi te le racconterò senza filtri, e ritengo sia un gran bel regalo quello che ti sto facendo.



Un regalo di **ENORME valore**, perchè **NESSUNO** ti parlerebbe **MAI** così apertamente.

Sto **LETTERALMENTE** rovinando il mercato ad una marea di veri e propri venditori di fumo!

Anzi, a dire il vero a molti di loro **L'HO GIA' ROVINATO** dal momento in ci ho iniziato a parlare delle ruberie che accadono in questo settore!

Sia chiaro, questa non è una mia battaglia personale contro i concorrenti. Tutt'altro!

Anzi sono il primo a confermare che ci sono, per fortuna, dei bravissimi artigiani che meritano di essere considerati una eccellenza. Dotati di onestà, serietà ed ai quali puoi dare totale fiducia. Ma come individuarli li fuori ben confusi tra la folla?

Ecco, proprio per questo motivo voglio che tu sia in grado di capire al momento giusto, se chi ti trovi davanti è un bandito o una persona onesta. E potrai farlo mettendo in atto quello che ti insegnerò tra poco in questa guida.

Quindi **apri per bene le orecchie** perché te lo dico ora e non lo dirò più: **NESSUNO** sarebbe disposto a fare quello che sto facendo io!

Quindi....scommetto che non sapevi



1- Ieri facevo il formaggio, oggi mi occupo di trasformazione vasca in doccia -

Con l'avvento della crisi, sia gli artigiani che (parecchie) ditte di vendita diretta (quelle che una volta ti suonavano il campanello per proporti le pentole o gli aspirapolvere, e che oggi vedi in TV, sui giornali, nelle fiere, per intenderci) si sono letteralmente "buttati nel settore", senza competenza e senza la minima conoscenza dei prodotti.

Con il solo obiettivo di FATTURARE!

Come riconoscerle?

Spesso sono aziende nuove, nate da qualche mese (cambiano partita iva o nome ogni 2-4 anni).

Oppure sono ditte che vendono altri prodotti: caldaie, elettromedicali, pannelli solari, materassi, poltrone, scooter per disabili, depuratori d'acqua, solo per citare i più comuni.

Anche quegli artigiani come muratori o idraulici, che da



sempre operano nei cantieri realizzando o rifacendo appartamenti da zero con il classico intervento di demolizione, ma che **non sono specializzati** nel settore trasformazione vasca in doccia senza opere murarie, sono da considerarsi "inesperti".

So che ti starai chiedendo "Perché?".

Perché qui servono prodotti specifici ed un'esperienza applicata a questo particolare **sistema**.

Un sistema che ti consenta di avere tutto pronto in un solo giorno.

Non in 3 o 4.

In 1 giorno soltanto!

Un sistema che si adatti al tuo bagno, non viceversa.

Tralascerei quei personaggi che fanno comprare il materiale al cliente offrendo SOLO la manodopera!

Loro sono una specie a se!

Il giorno dopo c'è un problema e quando li chiami la risposta è sempre la stessa "eh ma è colpa del materiale, io l'ho installato bene SONO BRAVO IO" (ed i soliti slogan "faccio questo lavoro da 20 anni, i miei clienti sono tutti contenti, è



lei che non capisce, io sono un esperto e quello che dico io non si tocca...").

Intanto hanno incassato l'assegno o magari si sono fatti pagare in contanti...."così risparmia sull'IVA"....vero?

Altro esempio quando capita di sentirci proporre "doccia Hollywood", "doccia Pinco Pallo", "doccia Magic Magia" insomma, una doccia già fatta.

Una doccia STANDARD è sempre realizzata con le misure e materiali (quindi qualità) scelti dall'azienda.

Guarda caso: la combinazione è sempre fatta di materiali economici (credi davvero che ti venga detto anche questo???).

Inoltre la ditta (furba) riduce ulteriormente i suoi costi ordinando in blocco prodotti "STANDARD" ottenendo prezzi stracciati.

Sarai poi TU a doverti adattare a quello che ti proporranno.

Va bene tutto ma.....ll prodotto deve essere personalizzabile.

Nelle finiture e caratteristiche tecniche deve incontrare le tue esigenze oltre che i tuoi gusti!

Se no è roba da Negozio di Fai da Te! Vattela a comprare e



montatela da solo almeno non paghi uno che lo faccia (male) per te!

Ricorda anche che la realizzazione **SU MISURA richiede TEMPO**.

Quando ti viene proposto di intervenire "entro 7-10 giorni dall'ordine" sai già per certo che non è tecnicamente possibile che chi hai davanti ti stia offrendo un prodotto su misura.

Non può farlo nessuno. NON SI PUO perchè ci sono tempi tecnici (taglio e tempra del vetro, lavorazioni varie, preparazione profili, assemblaggio, imballaggio, spedizione, ecc).

Ribadisco e ricordalo bene, non può offrirtelo

NESSUNO!



2 - Vendere è la sola cosa che conta, faccio mille promesse e poi sparisco -

Per la maggior parte dei venditori "il cliente è d'oro"... ma solo fino al momento in cui firma un ordine!

Troppe volte il venditore si rivela essere una persona tecnicamente non formata ma abile persuasore;

Un incantatore di serpenti che ha il solo compito di strapparti una firma con metodi poco ortodossi facendoti pesare, se necessario, il tragitto fatto apposta per visitarti ("Non mi avrà mica fatto venire fin qui per niente"?) o promettendoti al telefono <u>un prezzo da sballo</u>, per poi decuplicarlo con varie scuse.

Il modello in promo non più disponibile, il prezzo "a partire da...", o "quella della promo è una versione povera, meglio sceglierne altre".

Innumerevoli (e parecchio semplici) sono i metodi per strapparti una visita e lavorarti ai fianchi una volta giunto sul posto.



Non è un segreto che questi personaggi partecipino addirittura a dei corsi sulle "tecniche di convincimento".

Sopra ho detto "decuplicare".

Credi davvero che abbia esagerato?

Probabilmente non hai mai sentito parlare delle poltrone reclinabili vendute a 3.000 Euro, che vengono pubblicizzate a 300 Euro!!!

Oppure il materasso "a partire da 98 Euro" che poi diventano 2.500 Euro o anche più!

L'abilità del persuasore sta proprio nel farti firmare rate <u>per i</u> <u>prossimi 6 anni</u> a 50 Euro/mese dopo averti illuso di proporti l'affare del secolo.

Purtroppo per te, quando ti risveglierai sarà troppo tardi per tornare indietro.

Ricorda inoltre che QUANTITÀ non è QUALITÀ

Spesso questo tipo di venditore si pavoneggia dietro a numeri di installazioni (vendite per lui) stratosferici.

A volte sono frutto di fantasia, altre volte sono dati reali.



Ma non cambia nulla perché <u>un esperto non userebbe MAI</u> <u>un argomento del genere</u> per mostrarsi bello agli occhi del cliente.

Fare molte installazioni al giorno, comporta tanta velocità di esecuzione e poca attenzione al lavoro fatto.

Troppo poca!

Quante volte hai sentito dire "Noi, caro cliente, siamo i migliori perché facciamo X installazioni al giorno "?

Sapevi che la maggior parte delle squadre di tecnici di questi "affaristi" sono incaricate di eseguire DUE trasformazioni vasca in doccia al giorno per ammortizzare meglio il loro (già basso) costo giornaliero? E presso DUE abitazioni diverse anche in località differenti?

Il motivo è più che ovvio. "Li faccio lavorare IL DOPPIO e così mi costano LA MFTA'!"

Come credi che sarà il risultato?



3 - Chi spende molti soldi in pubblicità e visibilità, spesso risparmia sulla qualità del prodotto e sulla cura del cliente -

Questa non è assolutamente una REGOLA. Ma non nascondiamo la verità. È un dato di fatto che, per molte ditte, è una gara a comparire in tv e su riviste/quotidiani per crearsi un'immagine che ABBATTA le difese del cliente creando una FIDUCIA immaginaria che altrimenti non avrebbe ragione di esistere ("li vedo sempre in TV/sui giornali, quindi MI FIDO") e non lo fa andare A FONDO come farebbe abitualmente (e GIUSTAMENTE) domandandosi chi ci sia dietro l'offerta, che servizio mi offre, che prodotti mi fornisce.

Tu, cliente, diventi un numero per riempire le tasche di imprenditori senza scrupoli.

Questa è la cruda verità e ti vedono così!

Per le aziende serie invece, la migliore pubblicità sono la qualità, il passaparola ed i sorrisi dei clienti soddisfatti.

Non mirano unicamente al profitto. Esso è UNO degli obiettivi. Innegabilmente importante. <u>Ma non l'unico!</u>

Lavorano per costruire una propria affidabilità e credibilità in anni di esperienza specifica nel proprio settore. Creano quelle che si chiamano Pubbliche Relazioni.

Vengono raccomandate da altre aziende ed indicate e



riconosciute come LEADER nel proprio settore.

Magari non hai mai visto una loro pubblicità in TV.

È un enorme errore pensare "ma se la ditta DOCCE & GABINETTI è tutti i giorni in TV mica lavorerà male. Avrebbe già chiuso!".

É qui, fammelo dire, che il cliente, da pulcino, inizia a crescere sviluppando il pollo che è in lui!

Davvero credi che una volta raggiunta visibilità serva avere la qualità per sopravvivere?

I grossi numeri sono più che sufficienti per tenere in vita un business simile!

Pubblicità = vendite = fatturato = pubblicità, e il cerchio si chiude.

Altrimenti dovremmo affermare che mangiare presso un fast food sia meglio che andare all'osteria della *sciura Carlotta* che ti prepara le verdure del suo giardino e il pane lo fa a mano col lievito madre!

Eh si...perché la sciura non c'è mai in TV!

Gli altri sempre...avrebbero già chiuso se non fossero OTTIMI (la realtà è che fanno profitti enormi, tanto da poterti servire schifezze, farti pagare la loro immagine, e sfotterti con gli slogan sul buono e genuino!).



4 - L'assistenza post vendita, ha dei costi enormi e non è per tutti. Se chiamo vengo rimbalzato -

Una pessima azienda fa di tutto per non rimanere con il suo cliente dal principio alla fine.

Perché?

Semplice. Il suo <u>unico</u> interesse è arrivare all'incasso e poi "sparire"!

A volte offre garanzie spropositate con clausole che escludono tutti i possibili interventi (N.B. la garanzia comporta dei costi).

Ma anche senza clausole limitative cambia poco. Basta darsi per latitanti o cambiare nome, ed il gioco è fatto!

Nei casi migliori, se sei fortunato, trovi una segretaria formata a ripetere ossessivamente "segnalerò la cosa ai miei superiori" oppure un più rassicurante "le manderemo un tecnico appena possibile".

Nei casi peggiori il numero non esiste più quando lo chiami.

Devo dirti come finisce?

Finisce che sei tu, cliente, ad arrenderti.



5 - Hai un grande strumento chiamato internet: usalo! Le recensioni dei clienti premiano il migliore -

Il cliente scontento può capitare a tutte le aziende.

L'errore è possibile, umano, comprensibile.

Ciò che conta davvero è come si rimedia.

Ovvio che recensioni negative, quando si presentano precise e ripetute, SONO SEGNALI ASSOLUTAMENTE INDICATIVI del vicolo cieco in cui ti stai infilando.

Ti dicono con CHI stai DELIBERATAMENTE decidendo di avere a che fare, ed il trattamento che otterrai.

Quindi non stupirti quando scoprirai che ti hanno fregato.

Lo sapevi già. Ben prima di fare la fine del pollo!!!

Ti consiglio di fare sempre una approfondita ricerca online! Le possibilità che si presenteranno ai tuoi occhi saranno 3:

1) Potresti trovare parecchie pessime recensioni. Valutale e verifica se sono casuali o ripetute. Se hanno una base



credibile o sono le classiche due righe scritte da chi ci capisce poco e soprattutto valuta COSA viene detto di negativo su un'azienda. A volte potrebbe esserci solo una segretaria poco simpatica o un tecnico con l'ascella che puzza. Ma se han fatto bene e con serietà il loro lavoro...beh ci si potrebbe anche passare sopra no?

2) Se le recensioni saranno **per la maggiorparte ottime**, verifica anche qui cosa dicono e cerca di capire come stanno realmente le cose, se sono i soliti complimenti "PAGATI" o se ci sono recensioni più dettagliate.

Cosa voglio dire? Ti spiego meglio.

Normalmente le ditte più scorrette (ovvero quelle che per avere giudizi positivi DEVONO LETTERALMENTE PAGARLI altrimenti NESSUNO si sognerebbe mai di parlarne bene) incaricano agenzie specifiche di mettere in rete opinioni positive. Lo si è visto recentemente con lo scandalo di un grosso portale che consentiva di recensire attività come ristoranti e hotel sul quale alcuni FURBONI avevano fatto business. In pratica queste agenzie si facevano pagare per rilasciare recensioni positive.

Da cosa si riconoscono queste opinioni PAGATE?

La prima cosa da valutare è la lunghezza e l'argomento della recensione. Se scrivono un parere di solito è breve, conciso e molto generico. Non entrano nel dettaglio.

In pratica non leggerai mai "mi complimento con il Sig. ROSSI che mi ha eseguito un preventivo fissandomi un



appuntamento alle 18:30 perché prima non potevo" oppure un

"molto bravo il tecnico Sig. BIANCHI che nel rifinirmi il box doccia si è occupato di aggiungere un profilo angolare che non avevo previsto ma l'abbiamo adottato dietro suo consiglio e ciò ha ulteriormente migliorato il risultato finale".

Pubblicano più spesso cose del tipo

*"La ditta MIOBIDET è davvero fantastica, lavoro perfetto"*Oppure

"Ero molto indecisa ma poi ho scelto la **ARTIGIANO FACCIO TUTTO IO** e sono rimasta soddisfattissima"!

Un ulteriore occhio va dedicato alla reputazione di chi scrive.
I portali solitamente indicano quante recensioni un utente ha lasciato in totale.

Beh abitualmente queste identità non hanno uno storico. Solitamente l'unica recensione è stata QUELLA che leggi!

Ovvio, non basta questo dettaglio per definire una recensione "pilotata".

Ma da un'attenta verifica e confrontando le recensioni tra di loro potrai facilmente accorgerti di chi gioca sporco.



3) Un'ulteriore ipotesi è quella che pur cercando non trovi nulla su questa ditta! Allora è più semplice.

Si tratta di un'attività nuova che è arrivata ieri e che non ha uno storico (normalmente creata da massimo 5/6 mesi). Quindi scegliendola fai LETTERALMENTE un salto nel buio.

Puoi verificare se si presenta con paroloni tipo "20 anni d'esperienza" oppure "produttori, leader del settore" (più o meno tutte queste nuove arrivate usano questi paroloni per cercare di ridurre le distanze dai concorrenti, almeno al primo colpo d'occhio).

Beh se lo fa sai per certo che sta mentendo.

E se è disponibile a giocare sporco per convincerti a darle i tuoi soldi che possibilità ci sono che ripeta il gioco sporco nel servirti? Molte direi!

In sostanza, verifica le recensioni, leggile, confrontale e fatti un'idea. Questo è lo strumento MIGLIORE che hai. Sfruttalo a tuo favore!



6 - Hai un preventivo? Te lo faccio più basso! -

Abbassare il prezzo di un preventivo, fino ad essere inferiore a quello di un concorrente, pur di farti accettare, indica solo una cosa: "svendere"....

So che domanda ti stai facendo in questo momento: "ma abbassare il prezzo è così facile?"

CERTO! Ora ti spiego come:

- Intervenendo sulla qualità dei materiali, ovviamente riducendola
- Utilizzando manodopera non qualificata pagandola a cottimo.
- Non offrendo reale assistenza post vendita

Oggi è facilissimo accedere a materiali d'importazione (le cosiddette CINESATE da negozio Fai Da Te, con tutto il rispetto per i Cinesi che spesso offrono servizi migliori di certi furfanti nazionali) ed alla manodopera di persone che offrono il loro servizio a basso costo per guadagnarsi la giornata.

Ricorda però che, poco o tanto, la qualità COSTA, è inutile girarci intorno.



Chi ti dice che te la regala ti prende in giro!!!

SVEGLIAAA!!!

Certo, il LUSSO costa ancora di più ma non confonderti, chi ti offre un prezzo legato alla qualità non è MAI fuori mercato.

E' semplicemente un fornitore ONESTO che vuole avere la certezza che tu sia soddisfatto di ciò che ti ha fornito.

Conosce bene i prezzi, dei materiali e dei concorrenti, e SA che deve essere sempre competitivo dandoti la giusta qualità al giusto prezzo. Alla fine avrai risparmiato TU e sarai contento di averlo scelto.

È un fornitore che sa bene che, seguendo una politica basata sul crearsi un nome ed una rete di Pubbliche Relazioni, non avrebbe vita lunga prendendoti per il naso.

Lui vuole costruire, non distruggere.

Indipendentemente da quello che guadagna (ricorda questa frase, INDIPENDENTEMENTE da quello che guadagna).

Puoi quindi pensare ad un prodotto di qualità se ti viene deprezzato abbassando il costo pur di convincerti a firmare un ordine?



La risposta in questo caso è NO.

Il prodotto che ti stanno offrendo vale così poco che gli consente di "svendertelo" e di guadagnarci pure sopra!

E' evidente che <u>non c'è la **QUALITÀ**</u> a sostenere il prezzo!

Un altro sistema parecchio usato per abbindolare il cliente ingenuo è quello del **PREZZO TELEFONICO**.

Si chiama "specchietto per allodole" ed è molto usato soprattutto da chi vuole "comodamente" raccogliere ordini senza sostenere alcun costo.

Un preventivo sul posto è certamente un ottimo ed interessante servizio per il cliente ma è anche un enorme costo per l'azienda che lo offre.

Ma tu, riflettendoci bene, dimmi un po':

- Compreresti mai un vestito senza averlo indossato ?
- Thiederesti un preventivo al tuo carrozziere spiegandogli telefonicamente i danni apparenti che ha la tua auto?
- Oppure, ti rivolgeresti ad un medico specialista facendoti fare una diagnosi telefonica senza che possa visitarti?

Sono certo che la risposta sia inequivocabilmente ${\sf NO}$,

NO e NO!



Se lo fai sei cosciente dei rischi che corri e dell'inattendibilità di ciò che ti verrebbe risposto...

Lo stesso vale per il tuo bagno!

Come puoi immaginare di ricevere un lavoro ben fatto e adatto alle tue necessità se nessuno ti consiglia verificando le misure, la posizione dei sanitari esistenti ed eventuali complicazioni sul posto?

Come puoi immaginare di farti realizzare una doccia senza scegliere minimamente le finiture, l'apertura, i colori dei profili e la tipologia dei vetri?

Lo sapevi che buona parte di questi "prezzi telefonici" si traducono in sorprese che all'atto dell'intervento faranno lievitare il tuo lavoro a cifre astronomiche (leggi sopra all'inizio di questa guida dove si parla del prezzo che DECUPLICA!)?

Guarda caso.... Sorgerà qualche "piccola complicazione" in fase di realizzo.

Hanno addirittura un nome.

Si chiamano "varianti in corso d'opera"!



E puf... magicamente il conto salirà, salirà, salirà......fino a raddoppiare o triplicare (se sei fortunato)!

E' la tipica scena dell'operaio che, con aria sconfortata, dice al cliente "venga a vedere.... non ci aspettavamo di trovare questa situazione....ora che faccio lascio tutto così o le calcolo la differenza per andare avanti?"

E tu gli risponderesti mai "lasci tutto così"?.

Fatti due conti se è REALMENTE l'affare che cercavi!



7 - La Manodopera Qualificata -

Oggi il mercato pullula di ditte che si propongono per eseguire trasformazioni di vasche in doccia avvalendosi di manodopera esterna non qualificata (spesso in nero e a cottimo in barba alle leggi).

Sono infatti moltissimi gli operai non formati ai quali viene affidato questo compito.

Sono operai generici improvvisati che lavorano occasionalmente e su commissione, provengono dai settori più disparati, non hanno regolari contratti ed il turn over è elevatissimo.

Nella maggior parte dei casi, una volta raccolti gli ordini dai clienti, la ditta li rigira ad operai esterni scelti con un unico parametro:

Chi chiede meno soldi si aggiudica il lavoro!

Questa è un'usanza purtroppo sempre più consolidata!

Non fare l'errore di pensare che siano casi isolati o che sia rarissimo.

Parliamo della MAGGIOR PARTE dei casi!



RIPETO, torre di controllo mi sentite?

La MAGGIOR PARTE DELLE INSTALLAZIONI vengono affidate IN ESTERNO a persone sottopagate, che lavorano in nero e non hanno mai visto una doccia in vita loro (forse non se la sono nemmeno mai fatta a dire il vero!)

Manovalanza non specializzata che, se solo potessi vederli in faccia prima, NON gli permetteresti MAI di entrarti in casa.

Diciamo personaggi poco "adatti" a fare questi lavori (io NON li farei entrare NEMMENO per raccogliere il sacchetto della differenziata!)

Spesso si tratta di manodopera d'importazione dell'est Europa (paesi in cui l'abitudine a lavorare a pochi Euro rende più semplice accettare l'offerta stracciata che gli viene fatta dalla ditta Made In Italy).

Se non sai di cosa sto parlando te lo spiego ora: è una procedura squallida ma molto usata nel settore delle vendite:

L'azienda investe sulle figure commerciali (venditori) li forma alla vendita persuasiva (devono imparare a CONVINCERE TE a comprare il loro prodotto, ad ogni costo e con ogni strategia possibile) e non ha alcun interesse ad assumere "TECNICI" persone soggette a dei salari minimi sindacali, ad



orari ben definiti, e che costa (stipendi, malattie, festività) anche quando non lavora.

Molto più pratico scaricare l'onere su soggetti esterni.

Quindi propongono ad un operaio di installare per conto loro e chiedono la migliore offerta.

L'operaio si sente miracolato! Vede finalmente la possibilità di aumentare un po' quelle misere entrate che non gli consentono nemmeno di pagarsi regolarmente INPS e INAIL, (figuriamoci le tasse arretrate!) e fa un'offerta che l'azienda "non potrà rifiutare".

Lui calcola bene...può evitare di fermarsi a pranzo, può chiedere al figlio del vicino di dargli una mano e siccome ci si conosce...."dai, mica lo metto in regola il ragazzino" mi costerebbe troppo.

Così viene fuori un prezzo stracciato.

Ma all'azienda non basta.

Gli offre la metà e gli impone di fare il lavoro in mezza giornata, due installazioni al giorno.

L'operaio pensa "meglio che niente, alla fine almeno mangio".

Dopodiché il lavoro diventa continuativo e l'azienda pone delle condizioni: "ci deve convenire di più. Decidiamo noi quanto ridurre la tua paga giornaliera!"



PRENDERE O LASCIARE! Senza trattativa.

L'operaio accetta per forza di cose, e cerca di andare avanti quanto può...anche perché deve ancora incassare la fattura del lavoro di due mesi fa...lo pagano a 90 giorni.

Nota Bene è la TERZA volta che l'operaio riduce il già COMPETITIVO costo che gli aveva proposto inizialmente in concorrenza con altri affamati come lui!!!

Finché arriva ad un punto in cui si accorge che non ce la fa a pagarsi le spese, che la ditta gli contesta tutti i lavori fatti male e non serve a nulla che lui replichi "ho seguito alla lettera le vostre istruzioni".

Quello che ci rimette è sempre lui. L'azienda incassa in ogni caso.

Si perché lui, se dovesse stabilire in quanto tempo eseguire un intervento simile con materiali generici di edilizia, non prevederebbe meno di due giorni.

L'operaio, umiliato, borbotta qualcosa del genere:

"Con questo sistema non si può fare di meglio, e ho seri dubbi che si possa fare bene anche in 3 giorni di lavoro, visti i materiali scadenti che mi fate usare".



L'azienda imperterrita ed offesa impone la sua parola. "Non siamo più soddisfatti di te, interrompiamo la collaborazione. Per il momento vai dal cliente e dagli assistenza, sei tu responsabile di quella posa per noi.

Altrimenti questo mese non ti paghiamo e ti facciamo pure causa."

(Ah, giusto per capirci, lo dicono a tutti, non è LUI il problema eh...è la loro strategia per avere installazioni gratis!)

L'operaio mesto-mesto prende il suo furgone, ci mette gasolio e autostrada di tasca propria e va dal cliente cercando di rappezzare come può il lavoro.

Il risultato sarà uno dei seguenti, a tua scelta:

- riesce a rattoppare malgrado i materiali utilizzati
- non ci riesce, il cliente rimane scontento e gli urla dietro
- non ci riesce ed il cliente intenta una causa alla ditta che perderà, farà opposizione e nel frattempo sparirà nel vuoto cosmico delle società fantasma (o magari vincerà, non stupiamoci)!
- L'artigiano racconta la sua triste storia al cliente e chiede di pagarlo

Ti sembra tutto molto esagerato?

Purtroppo non è così!



La realtà è che quello che ti ho scritto è assolutamente vero ed accade ogni giorno.

A centinaia di persone!

L'unica ragione per cui te lo racconto con tanta scioltezza è che queste situazioni le conosco fin troppo bene!

La domanda che devi realmente porti è:

Sapendo tutto ciò, metteresti davvero il tuo bagno nelle mani di questa gente?

Vuoi sfidare la fortuna o **rivolgerti a dei professionisti** del settore, realmente specializzati, che ti offrano un lavoro davvero adatto alle tue necessità senza il rischio di deluderti?

So cosa ti frulla per la testa, ora starai pensando:

" Ma non ne esistono!!!"



- Conclusione -

Permettimi di smentirti immediatamente.

In azienda mi chiamano "MacGyver" (come quel personaggio dei telefilm che con uno stecchino di legno era in grado di far ripartire un aereo) perché ho sempre trovato una soluzione a tutte le difficoltà tecniche che abbiamo incontrato in tanti anni di lavoro.

E credimi, non sono state poche!

Ho assistito ed esaminato migliaia di installazioni e sono intervenuto personalmente presso i clienti che, insoddisfatti del lavoro fatto da altre ditte, ci chiamavano per risolvere i problemi, quasi sempre dovendo sostituire tutto.

Ho guardato negli occhi i clienti tristi e insoddisfatti per la scelta sbagliata.

Persone che mi parlavano con tono dimesso, quasi giustificandosi per non averci scelto al primo impatto, quasi come se fossi io a dover pagare due volte per una loro scelta sbagliata.



In altri casi ho assistito allo stupore di persone che non immaginavano di poter affidare tutto il lavoro ad un unico interlocutore. Senza scaricabarili.

Prendo **IO** le misure, realizzo **IO** i disegni, produco **IO** i materiali, installo **IO** e ti do assistenza sempre **IO**.

TU devi semplicemente scegliere come vuoi realizzare la cabina, stando comodamente seduto in poltrona a sorseggiare il tuo caffè.

Senza che tutto ciò ti costi un centesimo in più!!!

Certo, hai capito bene, puoi dedicarti ai tuoi impegni di tutti i giorni, già di per se stancanti, ai bambini, alla famiglia o al giardino e non dovrai passare notti insonni nel dubbio di **CHI** e **COSA** entrerà in casa tua e **SE** il lavoro sarà un pessimo adattamento o, invece, risulterà impeccabile.

Visto che ho messo a punto un sistema oramai infallibile per intervenire in una sola giornata senza rischi per te, <u>e so che funziona</u>, so di poter definire il nostro sistema **EasyDoccia** <u>il</u> numero 1 del settore!

Onestamente posso affermare che non esistono nemmeno tentativi di imitazione.



Perché ne sono così sicuro?

Semplice, nessuno potrebbe copiare un sistema del genere senza realizzarsi pezzo per pezzo **TUTTI I MATERIALI** in proprio.

Che è esattamente quello che facciamo noi.

NOI ci occupiamo solamente di questo.

Ecco perché **non facciamo**:

- lavori generici di ristrutturazione
- sostituzione rubinetterie
- piastrellature
- idraulica generica
- condizionamento e riscaldamento

Noi ci occupiamo solo di trasformare la tua vasca in doccia.

Nessun altro è in grado di offrirti un servizio come il nostro, nessun altro che sia sincero ed imparziale ovviamente.

Non chiederci prodotti che hai visto "in giro" o che ti ha proposto l'idraulico. Non è ciò di cui hai bisogno.

Ti serve un **sistema SPECIFICO**. Studiato per risolvere il problema a chi, come te, vuole una doccia in sole 6 ore **senza rischi e senza problemi**.



Un sistema che puoi costruire scegliendo pezzo per pezzo e finitura per finitura da un catalogo di ben 64 pagine che ti consente di scegliere dalla doccia più economica fino a quella superlusso!



Ti serve il nostro sistema EasyDoccia.

Contattaci al numero 800.561708 o mandaci una mail a info@easydoccia.it oppure tramite il nostro sito http://www.easydoccia.it/contatti e liberati una volta per tutte dalle ansie e dai dubbi di chi deve fare la scelta migliore.

Alla tua serenità

Marco Bernardi

N.B.: Non so se hai letto le testimonianze online dei nostri clienti. Ti consiglio di inserire la parola chiave "VASCAPOINT RECENSIONI" in Google e sfogliare ciò che dicono della nostra azienda le persone comuni che abbiamo servito in tanti anni di attività (oltre 18 ad essere precisi). Sono clienti che avevano i tuoi stessi dubbi prima di scegliere.

Loro hanno fatto la scelta giusta, e tu?

Oppure puoi visitare la pagina dedicata alla nostra azienda



sul portale di recensioni indipendenti TRUSTPILOT qui https://it.trustpilot.com/review/www.vascapoint.it

O inserendo il nome VASCAPOINT sulla loro homepage it.trustpilot.com

Te ne faccio leggere qualcuna raccolta qua e là:

---- Messaggio Inoltrato -----

Da: roberto visconte <

Data: 25 Dicembre 2015 13:03:19

Oggetto: Rif. fattura 2015

A: Vascapoint® - S.Scalvi <u>@vascapoint.it</u>>

Egregio sig. Scalvi,

per una questione di correttezza debbo informarLa che io sono una di quelle persone che "cercano il pelo nell'uovo", un cliente difficile,

di quelli che le aziende, solitamente, si rammaricano di avere incontrato.

Però lavoro nel campo vendite da lungo tempo e pertanto mi ritengo un "addetto ai lavori". E' quindi con grande soddisfazione, una volta tanto, che mi complimento per l'eccellente servizio offertomi.

Ho avuto la costante sensazione di essere seguito con grande competenza e professionalità, dal primo contatto telefonico fino alla installazione.

So per esperienza che il raggiungimento dell'eccellenza è cosa molto difficile, si deve mantenere l'equilibrio fra tante cose, tutte ugualmente importanti: qualità del prodotto, puntualità, competenza, capacità professionale, giusto prezzo.

Sono un cliente difficile perchè le pubblicità altisonanti su di me non sortiscono effetto alcuno, un vero San Tommaso degli acquisti.

Concludo scrivendo che la ricchezza di una azienda, la vera carta vincente, è nel suo personale.

Senza voler togliere nulla a nessuno, ringrazio in maniera particolare i due tecnici installatori che, oltre ad aver dato prova di professionismo ai massimi livelli, sono stati impeccabili anche nella gestione del rapporto personale. Cinque stelle per Vascapoint!

I mei ringraziamenti e gli auguri per le feste in corso a tutto lo staff.

Cordialmente.

Roberto Visconte



Giovanni Aiello 3 reviews



Published Friday, February 16, 2018 Updated Friday, February 16, 2018

Sostituzione Vasca con box doccia

Richiesto contatto tramite Internet nel periodo delle feste natalizie II 22 Dicembre vengo contattato da una signora molto gentile e professionale che si informa su cosa ho bisogno è mi descrive velocemente i loro prodotti e servizi, mi fissa poi un appuntamento con un loro incaricato commerciale per il 28 Dicembre.

All'appuntamento si presenta una persona molto cortese e professionale che mi espone in modo molto chiaro i prodotti consentendomi di valutare preventivi con abbinamenti diversi.

Soddisfatto firmo il contratto con un tempo indicativo di 20 gg lavorativi per il montaggio.

Il 29 Gennaio vengo contattato e fisso l'appuntamento per il 7 Febbraio.

Arrivano 2 incaricati che in 4 ore circa eseguono il lavoro in modo esemplare.

Prodotto di qualità ad un prezzo a mio parere ragionevole. Le persone con cui ho avuto a che fare si sono dimostrate tutte molto professionali e competenti.

Estremamente soddisfatto









Published Thursday, February 8, 2018

Sono stato molto soddisfatto ...

Sono stato molto soddisfatto dell'acquisto, dalla presentazione fatta dal rappresentante al montaggio finale nonché la simpatica del personale sia rappresentativo che operativo.













Ilaria Paola Tarantino

1 recensione

Ottimo lavoro, assolutamente soddisfatta

Personale cordiale e competente dalla visita del consulente all'installazione del prodotto, ho trasformato la vasca in doccia. Ho potuto scegliere i dettagli dal materiale alla rubinetteria in tutta tranquillità e sono pienamente soddisfatta del lavoro finito. In 4 ore hanno fatto il lavoro senza lasciare macerie o eccessiva polvere, davvero molto soddisfacente, lo consiglio fortemente.



Utile







Cosma Oscar Giovanni Damiano

1 recensione



Ordine verificato

Pubblicata martedì 23 maggio 2017 Aggiornata martedì 23 maggio 2017

Professionalità

Molto professionali. Mi sono trovato benissimo.









Di Fiorella ferioli, il 16/02/14, con una valutazione di 4 su 5 per Vascapoint riguardo Sostituzione vasca da bagno a box doccia

Valutazione globale: ★★★★

Descrizione:

Mi è piaciuto vedere attraverso il depliant che mi hanno inviato il sistema che propongono.

Quando ho chiesto il preventivo era questo il tipo di prodotto che cercavo, rapido nell'installazione e con un bel risultato finale.

2 di 2 persone considerano utile questo commento. Grazie per la tua valutazione



Giuseppe Topputo 1 Review



Published Wednesday, January 27, 2016

CONSIGLIATISSIMO!!!

Vascapoint ha sostituito una vasca con una doccia nel mio appartamento. Sono rimasto soddisfattissimo della alta professionalità e dell'elevata qualità dei materiali utilizzati. Inoltre a rendere l'azienda di livello superiore sono le persone che ci lavorano (cosa non trascurabile) che sono sempre state, in ogni momento, anche dopo l'installazione, gentilissime, trasparenti e disponibilissime per ogni evenienza e richiesta. Sono contento di aver scelto questa azienda tra l'enorme scelta che il mercato offre. Sono certo che Vascapoint spicca per qualità, disponibilità e convenienza. CONSIGLIATISSIMO!!!













Di Alberto Repossi, il 21/04/17, con una valutazione di 4 su 5 per Vascapoint riguardo Ristrutt doccia 70x70 cabina 70x90

Valutazione globale: ★★★★

Descrizione:

Preventivo dettagliato, ottimi materiali.

Ti è stata utile questa opinione?





Antonietta Basilicata E belle e uqule alla mia sono proprio contenta di averla

Mi piace · Rispondi · 1 · 19 dicembre 2015 alle ore 13:00



Vascapoint Grazie Antonietta Basilicata siamo davvero felici quando un cliente ci esprime la propria soddisfazione. E' lo scopo principale del nostro lavoro ed il motore che traina la nostra passione. Grazie ancora e Buone Feste!

Mi piace · Rispondi · 19 dicembre 2015 alle ore 16:21



Antonietta Basilicata Non solo ma i vostri operai che son venuti e chi ha fatto il sopralluaco sono fantastici grazie

Mi piace · Rispondi · 1 · 19 dicembre 2015 alle ore 16:51





Di Michele Penna, il 18/03/15, con una valutazione di 5 su 5 per Vascapoint

Valutazione globale: ★★★★★

Descrizione:

Voglio fare i complimenti alla società Vascapoint che mi ha servito con una serietà ed una professionalità davvero introvabili al giorno d'oggi. Ho apprezzato la completa personalizzazione di ogni minimo dettaglio della cabina, servizio che altre ditte non mi hanno dato la possibilità di avere (malgrado le promesse telefoniche) in quanto mi hanno proposto prodotti standard e sembrava difficile anche solo chiedere un vetro opaco piuttosto che il buccia d'arancia che mi proponevano. Ho scelto una linea medio-bassa in quanto sono affittuario ma a lavoro finito devo ammettere che siamo ben oltre le aspettative. Felicissimo sia io che mia moglie li consiglierei a tutti. Grazie

Ti è stata utile questa opinione?







personale gentile e competente

Accastello Paola

personale gentile e competente













Roberto Biondo lo ho un vostro prodotto in casa ..anche io all inizio ero preoccupato di prendere una fregatura, dopo aver consultato un vostro rappresentante ho fatto altri preventivi per capire chi mi avrebbe trattato meglio . Sono contento di aver scelto voi , mi sento di dirvelo perche dopo un anno dalla vostra installazione la doccia e ancora funzionale è robusta ...anche i tecnici da voi mandati sono stati bravissimi e veloci...non pensavo ..grazie ancora. .

Mi piace · Rispondi · Invia messaggio · 4 settembre 2015 alle ore 21:11



EasyDoccia da vasca in doccia Grazie Roberto Biondo, i complimenti dei nostri clienti sono il premio a cui più ambiamo. Lavoriamo per potervi offrire ottimi risultati, realizzando i migliori prodotti e selezionando tecnici competenti, formandoli e aggiornandoli



Anna

Bravi!!!

Veloci puntuali precisi. Ottimo lavoro



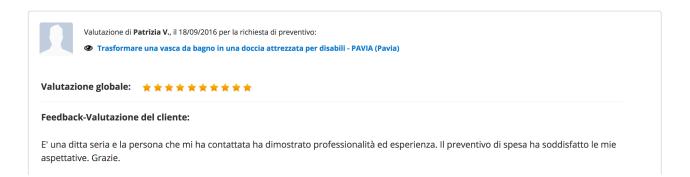












m

matteo biondi

nell'ultima settimana

★★★★★ Più che soddisfatto della scelta

Partito molto diffidente nei confronti delle ditte che propongono di trasformare la vasca in doccia a causa di quello che ho visto fare a casa di un mio vicino (una vera e propria TRUFFA!).

Dopo aver contattato 4 ditte diverse e preso le opportune informazioni mi sono affidato a loro e dopo 8 mesi posso dire di essere più che soddisfatto della scelta.

Precisi e molto seri dal preventivo fatto al centesimo e mantenuto, i lavori eseguiti bene ed in un solo giorno, i tecnici persone molto brave che hanno lavorato con una precisione che ha fatto la differenza. Sono stato anche ricontattato da una impiegata dalla sede per avere conferma che tutto fosse stato di mio gradimento.

Posso dargli solo un giudizio a 5 stelle e raccomandare a tutti di non esitare a sceglierli!

Biondi

È utile?





Di Giuseppe, il 21/02/14, con una valutazione di 5 su 5 per Vascapoint

Valutazione globale: ★★★★★

Descrizione:

Ho contattato VASCAPOINT per sostituire la mia vasca con una doccia, dopo aver cercato aziende specializzate in questo settore. Sono rimasta soddisfattissima, nessuna "pressione" per farmi accettare di fare il lavoro con loro, gentili, professionali ed ho risparmiato tantissimo rispetto ad altri preventivi. Inoltre hanno una scelta di articoli e personalizzazioni che non credevo potesse esistere.

Faccio i complimenti a tutti, soprattutto al gentilissimo Sig. Luigi del servizio clienti!

1 di 1 persone considerano utile questo commento. Ti è stata utile questa opinione?



M_B 1 recensione



Pubblicata domenica 23 aprile 2017

Ordine verificato

Lavoro pulitissimo

Lavoro pulitissimo, veloce e risolutivo, Cinque stelle meritatissime







"Lavoro eseguito bene, nei tempi previsti, nel rispetto del preventivo."



Milano





Davide Picotto Pinerolo, IT 2 recensioni



Pubblicata lunedì 13 febbraio 2017

Ordine verificato

Sostituzione vasca con doccia

Ottimo servizio; puntuali e precisi. Hanno sostituito la vasca con una doccia in una giornata con molta professionalità.











Pubblicata giovedì 16 febbraio 2017

Rosaria Marangella

6 mesi fa



★★★★★ Molto precisi e seri.

ringrazio molto i tecnici Mirko e Davide per l'ottimo lavoro e ringrazio anche la centralinista sempre molto gentile.

Il lavoro è venuto molto bene.

È utile?



Tutto assolutamente perfetto

CLAUDIO DONATI

Tutto assolutamente perfetto. Non capita sovente di trovare aziende che ti posticipano un appuntamento con l'installatore con 3 ore di preavviso. Materiale ottimo, personale preparato, pulito, educato. Il massimo.







F ☑ G in Segnala







Jadanza Antonella

Puntuali, puliti ed efficienti. Hanno eseguito il lavoro perfettamente e nei tempi previsti . Assolutamente consigliati!



Revelli Marcella 1 recensione



Pubblicata venerdì 10 febbraio 2017

Ordine verificato

Basta dire che in famiglia abbiamo rinnovato tre bagni!!

Posso dichiarare la mia soddisfazione nell'aver richiesto a Vascapoint i servizi di trasformazione dei bagni in docce. Materiali di qualità, personale capace, educato e puntuale. Disponibilità ampia nel post vendita, con assistenza e suggerimenti.

Il top.

Revelli Marcella











Pubblicata giovedì 16 febbraio 2017



Coronati Manuel

Prezzo OTTIMO, lavoro veloce e ben fatto!

Prezzo OTTIMO, lavoro veloce e ben fatto!











Silvia Torino 1 recensione



Pubblicata 3 giorni fa

Ordine verificato

competenza e professionalità coniugate con educazione e cordialità

Mi sono rivolta a Vascapoint per la prima volta e sono rimasta, in primis, ottimamente impressionata per la chiarezza e trasparenza nel presentare il prodotto offerto, sia per quanto concerne il prezzo che le caratteristiche dei vari modelli, a ciò va aggiunta la puntualità e tempestività dei contatti successivi.

Mi sono, pertanto, decisa a commissionare loro il lavoro da eseguire, pur avendo contattato precedentemente altre ditte. L' ottima impressione avuta all'inizio è stata confermata dalla competenza e professionalità dell'operatore che ha eseguito il lavoro a regola d'arte.

Mi sento di consigliare Vascapoint con sicurezza e ammetto di non essere una che si entusiasma facilmente.











Burzio Luca 1 recensione



Pubblicata venerdì 3 febbraio 2017

Ordine verificato

Tutto ok

Appuntamento, tempistica e gestione dei "soliti" imprevisti. Benissimo!











Pubblicata lunedì 6 febbraio 2017



Queste sono alcune delle decine di testimonianze che i nostri clienti hanno scritto per ringraziarci per la nostra qualità e precisione.

P.S.: puoi metterti nelle mani del primo che capita, mangiandoti le unghie dal nervoso quando assisterai alla realizzazione di un pessimo lavoro. O mentre chiamerai il tuo avvocato per dargli incarico di citare in giudizio chi ti ha preso del denaro per offrirti un servizio vergognoso.

In questa lunga diatriba, domandati, chi è che dovrà pagare?

QUINDI RICORDA:

- 1 Prezzo chiaro sin dall'inizio. Senza sorprese.
- 2 Manodopera altamente qualificata
- 3 Box doccia su misura realizzato come lo richiedi tu
- → 4 Garanzia prodotto ed assistenza post vendita assicurata
- > 5 Promesse mantenute

RICHIEDI UN PREVENTIVO ORA!

Se non vuoi tutto questo... BUONA FORTUNA!







Ciao,

Sono **Marco Bernardi** e da oltre 18 anni mi occupo di risolvere i problemi delle persone come te.

In questa breve guida ho raccontato parecchie verità.

Lavorando dalla parte del fornitore ho potuto scoprire dei **veri e propri raggiri** operati da ditte senza scrupoli ai danni di ignari clienti!

Clienti in buona fede, che pensavano di affidare i loro soldi a ditte di fiducia, che invece si sono rivelate dei veri e propri **FARABUTTI**!

Di questi personaggi, oggi, ne è PIENO il mercato!

Centinaia di persone cadono nella loro rete OGNI GIORNO!

Ho quindi deciso di svelarti **alcuni retroscena che**, se sei un semplice consumatore e NON un operatore del settore, **non apprenderesti MAI.**

O meglio, rischieresti di apprenderli SOLO DOPO essere rimasto fregato da uno di questi signori (con la S minuscola)!

