

Devi installare un centralino nella tua azienda?

# Scegliere il **centralino giusto** per far sembrare la tua azienda una big company come Google o Amazon è davvero così difficile e costoso?

Scopri ora come trovare il centralino perfetto può cambiare la visione che i tuoi clienti hanno di te, aiutarti a far crescere la tua azienda, senza bisogno di procedure complicate o costi insostenibili



**voxloud**

Fast and loud, on cloud

# In questo report scoprirai:

- ① Come scegliere il centralino giusto in base ai tuoi **obiettivi aziendali**.
- ② Come puoi gestire la tua PMI come se fosse una big company grazie a qualche piccolo accorgimento.
- ③ Perché non puoi assolutamente rispondere ai tuoi clienti dal **tuo numero di cellulare**.
- ④ **Le 3 caratteristiche fondamentali** da analizzare prima di acquistare un servizio.
- ⑤ Cosa comportano le **clausole scritte in piccolo** sotto ogni contratto, quali rischi comportano e come scovarle.
- ⑥ Come le compagnie telefoniche riescono a fare prezzi così stracciati e chi ne **subisce le conseguenze**.
- ⑦ Quanto ti **costerà davvero** il tuo centralino.

E molto, molto altro...

# Caro imprenditore,

Se stai leggendo questo report, probabilmente stai pensando di installare nella tua azienda un centralino, o comunque ti stai informando sull'argomento.

Forse sei super convinto e stai solo cercando quello più conveniente, o magari non pensi che sia così necessario e vuoi dare un'occhiata a quello che trovi in giro.

Se mi dai giusto 7 minuti, il tempo di bere un caffè e fumare una sigaretta, ti darò chiavi in mano una linea guida da seguire alla lettera per scegliere il servizio più adatto per te.

## **Quello in grado di far apparire la tua PMI come una big company agli occhi dei tuoi clienti.**

A proposito, non mi sono nemmeno presentato, sono Leonardo Coppola, fondatore di Voxloud, e da diversi anni entro in contatto quotidianamente con piccoli e medi imprenditori che hanno bisogno di un centralino nella loro impresa.

Prima di entrare nel vivo di questioni più tecniche (tratterò solo quelle indispensabili, non voglio annoiarti), lascia che ti faccia una domanda:

# Sai perché è così importante installare un centralino?

Molti lo fanno come per seguire un percorso che hanno in testa:

- 1** - Apro l'azienda;
- 2** - Faccio gli allacciamenti elettrici;
- 3** - Metto internet...
- 4** - E installo un centralino! Perché così si fa!

Seguire questa scaletta in modo automatico è l'assicurazione del fatto che stai buttando via soldi.

In che senso? È un po' come aver comprato una Ferrari, e guidare come nonna Maria. Cosa te ne fai di una macchina da corsa, se non sai come si accelera? Molto spesso compriamo prodotti (dico compriamo perché ci sono dentro anche io) senza sapere cosa fanno davvero, quello che ci consentono di fare, e come sfruttarli al meglio. Per evitare che tu cada in questo errore quindi, prima di aiutarti a scegliere il centralino perfetto per te, voglio fare un piccolissimo passo indietro, per essere certo tu decida con piena cognizione di causa.

# Avere un centralino può trasformarti in una multinazionale?

La risposta è sì.

Ecco, so che ora sembrerò uno che le spara un po' grosse, ma lascia che ti faccia una domanda.

Cosa ti aspetti quando chiami una grande azienda?

Che tu abbia un problema, voglia un'informazione, abbia bisogno di assistenza, quello che vuoi è sempre che qualcuno in un istante ti assista nel migliore dei modi. Quindi vuoi:

- 1** - Aspettare il meno possibile;
- 2** - Parlare subito con qualcuno che sappia aiutarti;
- 3** - Rapportarti immediatamente con un esperto che in un attimo gestisca la questione.

Un customer care di questo tipo ti dà subito l'impressione di avere a che fare con una grande azienda che, dopo averti venduto il suo prodotto, riesce anche ad assisterti.

Se al contrario invece ti trovi ad aspettare 10/30/40 minuti in attesa che qualcuno ti risponda... Trovi perennemente occupato quando provi a contattare l'azienda in questione...

Vieni rimbalzato da un interno all'altro e non riesci a parlare con nessuno che riesca ad aiutarti...

○ ancora lasci messaggi in segreteria senza mai essere richiamato...

## **In casi come questi non penserai di certo di avere a che fare con dei professionisti.**

Avere un centralino che ti consenta di comunicare con tutti i tuoi clienti in maniera super precisa e metodica è il primo passo per farti sembrare una grande azienda. Questo non significa che da domani ti trasformerai in una big company, ma che puoi dare l'impressione di esserlo fin da oggi.

**Perché mai nell'era del digitale e delle attività svolte in remoto, conta ancora avere un numero fisso?**

Non siamo più ai vecchi tempi, quando il fisso era l'unico modo di comunicare.

Quando c'erano addirittura gruppi di persone (di solito donne) che gestivano una per una le telefonate in entrata.

Ma anche senza andare così indietro nel tempo, è chiaro che negli ultimi 20 anni ci siano stati dei progressi tecnologici tali da farci pensare che il telefono fisso sia ormai da dimenticare.

## **Insomma, perché non puoi semplicemente rispondere ai tuoi clienti dal cellulare?**

Perché dovresti avere un telefono fisso con la relativa struttura telefonica, visto che siete soltanto 3 a lavorare in azienda? Il motivo è semplice.

## **Ci sono dei capisaldi fissati nella testa delle persone che non si possono scardinare.**

Per quanto la tecnologia ci abbia conquistato, siamo ancora tutti legati a ciò che si tocca e che è un po' datato.

Pensa se al tuo compleanno ti regalassero un libro, se sei un avido lettore ne saresti contento, no? Ma se invece fosse un ebook? Ummm, non credo apprezzeresti il regalo altrettanto. E vale più o meno con qualsiasi cosa. Per un amante della musica un vinile è un bellissimo regalo. Lo è altrettanto una traccia audio digitale con le medesime canzoni? La risposta è no.

Più un oggetto si tocca ed è vecchio, più nella nostra mente vale tanto ed è prestigioso. La stessa identica cosa vale con il numero di telefono fisso. Tutti lo percepiamo come più professionale e istituzionale. Il fatto che dall'altra parte ci sia una cornetta da sollevare, dà nella nostra mente un valore completamente diverso al numero che stiamo per chiamare. Vale così per me, per te e per tutti i tuoi clienti e possibili clienti futuri.

Cosa deve fare quindi un centralino ben organizzato per far sì che tu sembri una grande azienda agli occhi dei tuoi clienti e che lo diventi giorno dopo giorno?

①

## **Sembrare professionale dal primissimo contatto con il cliente.**

Anche se siete in pochi in azienda e la tua attività è appena iniziata, è fondamentale sembrare il più professionale possibile.

### **Se nel sito aziendale o sul tuo bigliettino da visita hai un numero di cellulare come riferimento, quale sarà il pensiero del cliente che vuole contattarti?**

Di certo non penserà che hai una solida struttura alle tue spalle. Non sto dicendo che non sia così, sto dicendo che la percezione e l'apparenza in casi come questi influisce tantissimo.

Se invece si trova un numero fisso, il primo impatto sarà completamente diverso, come ti dicevo poco fa. L'impressione sarà subito quella di avere davanti una vera e propria azienda ben organizzata, con una struttura pronta ad aiutarlo nelle sue necessità.

②

## **Gestire ogni telefonata con la massima efficienza.**

Quando qualcuno chiama la tua azienda, può aver bisogno di diverse cose. Può cercare un aiuto tipo amministrativo, può aver bisogno di informazioni sul tuo prodotto o servizio, può trovarsi in difficoltà nell'installarlo, nell'utilizzarlo, e una serie infinita di altre situazioni.

Per ognuna di queste c'è una soluzione diversa, e una diversa persona con la quale si dovrebbe interfacciare. Magari sei tu ad occuparti dei nuovi contratti, ma non sei tu ad occuparti dei problemi tecnici, quindi per quanto tu sia il centro dell'azienda, non sarai di certo quello di cui ha bisogno il cliente in quel preciso momento.



Pensa se ricevi una telefonata, squilla il telefono, rispondi...  
E poi passi 5 minuti a cercare il tuo collaboratore che si occupa delle questioni più tecniche, perché era andato a bere un caffè in quel preciso momento...

## **Non è di certo il massimo della professionalità e del servizio, non trovi?**

Ma non solo in quel preciso frangente stai facendo perdere tempo al tuo cliente, ma sono anche i tuoi minuti a correre veloci sull'orologio. L'ultimo grande vantaggio di un centralino ben organizzato quindi è proprio...

3

## **Farti risparmiare tempo prezioso.**

Sia che la tua azienda sia appena nata, sia che il tuo progetto sia un po' più avviato, in ogni caso, il tempo per te e per chi lavora ogni giorno al tuo fianco nella crescita costante della tua impresa, non è molto. Passarlo giorno dopo giorno, indirizzando i clienti a parlare con la persona giusta, non è di certo il modo migliore per investirlo.

Mentre tu o i tuoi collaboratori in azienda parlate con un cliente al telefono, ascoltando le sue necessità, per poi indirizzarlo alla persona di competenza, la concorrenza inventa nuovi modi per innovare il suo prodotto e fare il tuo lavoro sempre meglio.

Probabilmente già eri convinto di dover fare questo tipo di scelta, ma ho voluto ribadire questi tre concetti, perché è in base a loro che devi scegliere il servizio perfetto per far crescere la tua attività.

# Come scegliere il centralino perfetto per te.

Riprendendo in breve quello che ci siamo detti, un centralino deve:

- 1 - Aumentare la tua professionalità**, facendoti percepire come un'azienda ben strutturata, anche se hai appena fondato la tua impresa;
- 2 - Far risparmiare tempo ai tuoi clienti**, offrendogli in un attimo la soluzione al loro problema e rendendoli felici di avere a che fare con te giorno dopo giorno;
- 3 - Ottimizzare le tue attività** in modo da non buttare ore preziose e poterti concentrare al massimo sul lavoro.

La tua scelta dunque deve essere mossa da questi presupposti.

**Ci sono dei capisaldi fissati nella testa delle persone che non si possono scardinare.**

## Attenzione.

Quando dico “perfetto”, non intendo perfetto in assoluto, ma intendo la soluzione migliore per te, quella che ti calza a pennello, che si adatta alle tue precise esigenze e che consente alla tua particolare attività di crescere. Probabilmente, il servizio migliore per te non è affatto adatto alla NASA. In questo momento però non è della NASA che mi preoccupa, ma della tua azienda.

Veniamo quindi a queste faticose caratteristiche fondamentali.

①

## Contemporaneità.

Mentre il magazzino si occupa di verificare con il cliente che quell'importantissimo pezzo sia effettivamente disponibile, l'amministrazione può sentire la banca, i venditori chiamare nuovi clienti e via dicendo... Tutto questo solo e soltanto se il centralino che andrai a scegliere ti garantisce questa possibilità.

Per questo è importantissimo, quando acquisti questo tipo di servizio, verificare quante persone al massimo possono rispondere al telefono o effettuare telefonate nello stesso istante.

Il numero di utenti che possono rispondere al telefono contemporaneamente dipende ovviamente dalla tua situazione attuale e dai tuoi obiettivi di crescita.

②

## Possibilità di creare reparti interni separati.

È fondamentale nella tua impresa che ci sia una mappa precisa che lo indirizzi verso la persona che meglio può assisterlo. In questo modo chi chiama può subito andare nella giusta direzione.

È un po' come se il cliente ti chiamasse un po' perso, senza un'idea precisa della direzione che deve prendere, e tu gli dessi una vera e propria mappa in mano che **lo conduca al suo obiettivo nel minore tempo possibile**. La sensazione è un po' quella di essere presi per mano e **tranquillizzati**.

Non tutti infatti amano il contatto telefonico, e l'idea di parlare non con una, ma magari con 2-3-4 persone, può far desistere i tuoi clienti dal contattarti.

E sai benissimo che più un cliente rimane in contatto con te, più lo assisti e lo aiuti nelle problematiche che possono emergere con il tuo prodotto o servizio, più sarà felice di continuare a lavorare con te e magari consigliarti a chi gli sta intorno.

Mi è capitato diverse volte di chiamare un'azienda, non sapere bene con chi stavo parlando, e fare figuracce. Questo non può e non deve succedere alle persone che acquistano da te.

Soprattutto se non sei una grande multinazionale, infatti, è fondamentale facilitare la comunicazione in ogni maniera possibile.

Il problema tuttavia è che molto spesso creare una mappa del genere diventa un'impresa titanica. Qualsiasi modifica tu voglia fare infatti ti trovi costretto a contattare un tecnico, spiegargli la tua situazione, chiedergli di effettuare modifiche e attendere che intervenga.

In un'azienda in rapida crescita invece è fondamentale che questo tipo di operazione venga fatta in un istante. Ti serve dunque un centralino che si adatti facilmente alle tue esigenze e che sia perfettamente personalizzabile.

Solo così puoi creare quella mappa che aiuterà i clienti al meglio e li farà affezionare sempre più a te.

3

## Capacità di controllarlo facilmente.

In un'azienda in crescita vengono commessi degli errori che sono però uno spunto importantissimo per la crescita.

Magari hai appena assunto dei nuovi venditori che ti sembrano promettenti e non sei certo che saranno all'altezza, magari è un po' che non si chiudono nuovi contratti...

In ognuno di questi casi è fondamentale avere la possibilità di:

- 1** - Riascoltare le telefonate;
- 2** - Sapere quante e quali telefonate hai ricevuto nell'arco della giornata;
- 3** - Quanto sono efficienti i tuoi venditori e quanti contratti chiudono ogni giorno;
- 4** - Come vengono gestite dai tuoi collaboratori e dipendenti i contatti con i clienti.

Non perché tu sia un maniaco del controllo che deve pedinare i suoi dipendenti e controllarli ossessivamente, ma per il semplice fatto che nessuno è in grado di correggersi e migliorarsi se non sa dove sta sbagliando.

Pensa a quando hai iniziato a fare il tuo lavoro, probabilmente qualcuno ti seguiva passo a passo in tutto ciò che facevi e ti indirizzava quando sembravi intraprendere una strada errata.

Lo stesso puoi fare tu o il tuo braccio destro con i tuoi nuovi dipendenti, essendo certo che migliorino giorno dopo giorno.

Avrai sempre il controllo di quello che succede in azienda e qualsiasi cosa un cliente o un fornitore ti dice, sei sempre sicuro di come siano andate le cose. Là fuori trovi fior di servizi che rispettano queste condizioni basilari, ma non è tutto così semplice.

Come per ogni acquisto che facciamo nell'arco della nostra vita, è fondamentale:

## **Fare attenzione ai costi aggiuntivi nascosti**

È un classico del commercio, non ci si può fare niente, o almeno così pensiamo tutti, ci ritroveremo sempre e comunque ad avere a che fare con:

- 1 - Scritte in piccolo che nascondono vincoli di cui nessuno ti ha parlato;
- 2 - Asterischi che riportano clausole ben celate;
- 3 - Costi aggiuntivi che non sapevi nemmeno esistessero;
- 4 - Penali segnate in carattere 6 dopo pagine e pagine di contratto.

Per questo ho scritto la parte di questo report che stai per leggere, perché non basta avere bene in mente le tue necessità e i tuoi obiettivi per scegliere il centralino perfetto. O almeno, basterebbe in un mondo ideale, ma non in quello delle grandi compagnie telefoniche purtroppo. Ma veniamo a noi.

Ciò che devi bene avere in mente è che la maggior parte delle compagnie ha un costo di attivazione e uno di fine rapporto. Eh già...

Da qualche anno, come avrai notato, il mondo della telefonia si combatte a suon di sconti e promozioni. E non va diversamente quando parliamo di telefonia per imprese. Sembra una gara a chi offre di meno.

## **Per poter affrontare questo continuo ribasso quindi vengono inseriti costi nascosti**

La maggior parte delle compagnie ha ad esempio un costo di attivazione che non viene segnato in grande nell'offerta pensata per attirarti, ma lo trovi accanto a uno di quei famosi asterischi di cui ti parlavo poco fa.

Oltre a questo, molti hanno una **termination fee**.

In pratica stabiliscono una durata minima del contratto, e nel caso tu non sia soddisfatto e desideri cambiare servizio, ti trovi costretto a pagare per separarti da loro.

Mettendoti davanti al bivio di scegliere tra:

- ① **Cambiare e scegliere un servizio davvero efficiente che ti consenta di lavorare al meglio con i tuoi clienti;**
- ② **Risparmiare i soldi della penale e rimanere insoddisfatto ancora qualche mese del centralino che hai in utilizzo in quel preciso momento.**

# Pensi forse che i costi che le aziende nascondono nei tuoi contratti siano finiti qui?

Niente affatto.

Ci sono infatti anche:

- 1** - I contributi per i telefoni nel caso l'azienda te ne fornisca uno (spacciandotelo la maggior parte delle volte per un omaggio);
- 2** - Quelli per il servizio;
- 3** - E i depositi che devi lasciare nel caso tu paghi con un sistema SEPA.

Sono tutti soldi che non consideravi quando hai valutato l'offerta in questione, perché la compagnia che hai scelto è stata più che capace di nasconderli alla vista.

Sembrano tantissime informazioni, me ne rendo conto. Fare confusione è semplicissimo e riuscire a tenere in mente tutto quando valuti un'offerta sembra impossibile... Ne sono consapevole, io ormai non appena sbircio un sito o butto un occhio su un contratto noto subito queste piccole trappole nascoste. È perfettamente normale, sono anni e anni che lo faccio.



Tu ovviamente devi occuparti della tua impresa, e quindi hai cose migliori da fare.

Per questo ho preparato una semplicissima tabella in cui ti riassumo ogni cosa detta fino a questo momento.

## **È una sintesi completa che con un solo sguardo ti fa capire se il centralino che stai pensando di installare va bene per te**

In modo che con un solo sguardo tu possa avere la mia visione a raggi X in grado di farti subito comprendere **davanti a che tipo di offerta ti trovi**. Prima che tu legga la sintesi che ho preparato per te è fondamentale fare due precisazioni.

La prima è che i servizi a cui faccio riferimento qua sotto sono quelli "base". La maggior parte delle compagnie ha poi una versione premium ben più cara e complessa che puoi acquistare.

La seconda è che ho voluto deliberatamente segnare solo alcune caratteristiche all'interno della tabella. Non per manipolare la tua opinione, ma per darti **un'idea chiara dalla quale partire**.

Un servizio di centralino infatti può avere pressoché infinite caratteristiche, ti troveresti quindi con una tabella lunga chilometri se volessi inserirle tutte.

Quelle che trovi qui sotto sono le prime a cui fare riferimento.

	Più linee	Minuti illimitati	Registrazione	Attivazione gratuita	Chiusura gratuita del contratto	Contratto libero da vincoli	Prova gratuita
Vodafone	<b>sì</b>	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>
Tim	<b>sì</b>	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>
Fastweb	<b>sì</b>	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>
Wind	<b>sì</b>	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>
Blueface	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>sì</b>	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>
Voispeed	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>sì</b>	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>
TWT	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>sì</b>	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>
Lyber	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>
Vohippo	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>sì</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>	<b>no</b>

Questo è un quadro completo delle offerte base che circolano sul mercato.

Tenendo in considerazione, come ti accennavo poco fa, soltanto alcuni dei fattori fondamentali da analizzare.

Diciamo che le caratteristiche che ho qui elencato sono quelle imprescindibili, senza le quali non dovresti nemmeno considerare di installare alcunché.

Tuttavia poi ci possono essere alcuni altri importanti fattori da considerare:



Un servizio di **voicemail**, che ti consente di deviare le chiamate per non perderne nemmeno una, quando non puoi rispondere oppure quando il tuo ufficio è chiuso;



Un **pannello di controllo**, che ti permetta di gestire il tuo centralino in modo da strutturare la telefonata nel modo migliore possibile per il tuo cliente;



Un **registro eventi** con il quale sapere sempre quante telefonate hai ricevuto in entrata, quante in uscita e comprendere in pochi secondi la produttività dei tuoi dipendenti;



Uno strumento di **gestione dispositivi**, per avere ben chiaro il numero di telefoni collegati al tuo centralino e aggiungerne altri se necessario.



**Messaggi e musiche personalizzate** per accogliere i tuoi clienti con professionalità fin dal primo istante, senza però sottoporgli il classico asettico messaggio pre-impostato;



**Il fax.** È pur vero che siamo nel XXI secolo, ma ancora moltissime imprese e qualche privato comunicano attraverso l'utilizzo del fax, e tu non puoi tagliare la comunicazione con tutti coloro che lavorano così;



**Portabilità,** per non trovarti costretto a dover cambiare numero e comunicare a tutti i clienti questo passaggio rischiando di perdere telefonate e contatti;



**Chiamate internazionali,** nel caso tu abbia numerosi contatti con l'estero o abbia bisogno di rimanere sempre collegato alle sedi della tua azienda dislocate in altri stati;



**Trasferimento tra interni**, basta schiacciare un tasto e in un attimo il tuo cliente starà parlando con l'interno corretto.



**Autonomia e personalizzazione**. In un attimo puoi creare e modificare quella famosa mappa di cui ti ho parlato prima senza bisogno di aspettare per ore ed ore un tecnico che non ti risponderà mai.



**Multisede**. La possibilità di avere un unico centralino e un unico numero telefonico per tutti i tuoi punti vendita o le tue sedi in modo da facilitare la comunicazione e abbattere i costi.

Come ti dicevo all'inizio, è inutile che tu acquisti un servizio adatto alla NASA se sei una piccola o media impresa. È altrettanto vero però che non puoi limitarti a valutare le cose come stanno in questo preciso momento. Magari ora siete pochi in azienda o hai soltanto un punto vendita e stai tendendo con tutte le tue energie verso la crescita continua... Beh, devi considerare che presto o tardi ci arriverai. Quindi magari oggi siete in tre, ma domani potresti avere un'assistente a darti una mano, una segretaria a gestire il tuo studio, un collaboratore, un apprendista...

È proprio questo che dovresti sperare infatti, **che la crescita della tua azienda sia costante e perduri nel tempo.**

## **Riprendendo un po' le fila di tutto il discorso, il modo migliore per scegliere il giusto centralino è:**

- 1** **Analizzare lo stato della tua azienda** e i suoi bisogni attuali per quanto riguarda la comunicazione con clienti, fornitori ed eventuali partner;
- 2** **Mettere nero su bianco gli obiettivi** che miri ad ottenere e come sarà cambiata la tua azienda quando li avrai raggiunti;
- 3** **Stabilire quali sono le tue esigenze attuali e future** e quali caratteristiche deve necessariamente avere il centralino perfetto per te;
- 4** **Prendere coscienza dei costi nascosti** e delle clausole che le principali compagnie infilano nei loro contratti e nelle offerte esclusive che ti sottopongono.

Direi che a questo punto ti ho dato tutti gli strumenti per valutare come scegliere lo strumento migliore per te.

Strumenti che io non avevo quando ho deciso di lavorare in questo settore al fianco delle PMI diversi anni fa. Quando ho iniziato a lavorare nel mondo dei centralini per piccole e medie imprese infatti, mi sono ritrovato davanti a una situazione molto particolare.

**Da una parte** infatti c'erano servizi all'avanguardia, creati per grandi imprese, con strumentazioni degne dell'ufficio dell'FBI e dei costi esorbitanti. Erano pacchetti pensati per big company o imprese con un elevato numero di dipendenti e una complessa struttura aziendale.

**Dall'altra invece** si trovavano servizi piuttosto banali, dai costi contenuti e dalle performance limitate e limitanti.

È normale d'altronde. L'apparecchiatura costa, installare sistemi complessi anche, più sono alti i tuoi obiettivi, più sarà sofisticato ciò che ti serve, più soldi dovrai spendere. **Questo è ciò che mi ha spinto a fondare Voxloud.** Esattamente come te in questo preciso momento, io allora avevo un obiettivo:

## **Creare un servizio che desse alle PMI la possibilità di sembrare e diventare grandi aziende**

Per farlo ho creato un servizio che prevede le funzionalità indispensabili per ogni azienda. Quelle erano scontate, per quanto mi riguarda, ma non bastavano se davvero volevo aiutare le piccole attività italiane ad apparire come grandi aziende e a diventarlo nel tempo.

Per prima cosa dovevo fare in modo che fosse tutto più semplice, e che anche il più piccolo imprenditore potesse usufruirne. Ho deciso quindi di:



**Facilitare l'installazione:** non serve nemmeno prendere un appuntamento, chiamare un tecnico, farlo venire in ufficio e farlo maneggiare con i tuoi apparecchi.



**Velocizzare i tempi,** so quanto va di fretta un'azienda che sta crescendo, per questo Voxloud si attiva in massimo 59 secondi. Se decidi ora di installarlo, fra meno di un minuto potrai sfruttare le sue incredibili potenzialità;



**Eliminare costi aggiuntivi e nascosti.** Se deciderai di smettere di sfruttare il mio servizio, avrò commesso qualche errore o non sarò stato in grado di soddisfare le tue aspettative, e io non ho intenzione di farti pagare un solo centesimo per questo;



**Farti dimenticare esorbitanti costi di attivazione,** non dovrai spendere un euro per installare Voxloud.



Non ti chiedo di credermi sulla parola:  
Ma non ti chiedo nemmeno di credere a loro.

Se però, come Giulia Fidilio, ti sei trovato diverse volte in difficoltà a causa di servizi poco chiari, costi aggiuntivi nascosti e clausole non meglio identificate... E se hai tutta l'intenzione di far crescere la tua attività, dandole quella professionalità che si merita e che i tuoi clienti meritano...

## **Allora ti chiedo solo un minuto del tuo tempo. È davvero solo un minuto.**

Infatti per ringraziarti di non esserti perso una parola e di aver letto fino a qui, ho deciso di darti la possibilità di toccare con mano Voxloud, senza spendere un solo euro.

Come ti dicevo all'inizio, non esiste un centralino perfetto per tutti, ma di certo esiste quello perfetto per te, e voglio darti l'occasione di valutare se è **Voxloud**.

Arrivato fino a qui potresti avere diverse domande:

- 1** - Quanto costa un servizio del genere in grado di darti le prestazioni di una grande azienda?
- 2** - Quali costi in più stai affrontando che potresti eliminare da domani?
- 3** - Come dovrebbe essere strutturato un centralino che porti la tua attività a crescere realmente?

E queste sono solo alcune...

Per rispondere a queste tue domande ho deciso di darti la possibilità di parlare con un mio consulente specializzato.

**Hai tre possibilità quindi:**

- ① Puoi continuare ad utilizzare un numero fisso o un cellulare e **accontentarti** dell'impressione che dai della tua impresa senza curarti dei clienti che si allontanano dalla tua attività.**
- ② Puoi **rimetterti alla ricerca** di un servizio che faccia al caso tuo, badando di non incappare nei tranelli dai quali ti ho messo in guardia e sperando di valutare al meglio quello che ti trovi davanti.**

**Oppure puoi decidere di non rischiare nulla e di fare una prova gratuita e non vincolante in questo preciso momento.**

Devi solo andare su

**[www.voxloud.com/it/](http://www.voxloud.com/it/)**

e in un attimo potrai fissare direttamente sul calendario il tuo appuntamento per parlare con un consulente, porgli tutte le domande che vuoi e insieme a lui decidere se nel tuo caso specifico Voxloud è la soluzione più adatta. Proprio quando è più comodo per te.

Grazie ancora per aver letto fino a qui.

**Leonardo Coppola.**