

# Suggerimenti e informazioni utili per i referral

Questi suggerimenti sono stati raccolti da referrer come te.

Ci auguriamo che possano esserti utili per generare nuovi referral.

## **Sommario**

Come individuare un buon referral	1
Le domande essenziali da cui partire per consigliare Google Workspace	2
La parola ai nostri referrer	3



# Come individuare un buon referral

Ecco alcuni dettagli che hanno aiutato altri referrer a individuare il potenziale referral successivo

---

1. Individua persone che hanno indirizzi email con domini generici (ad es. @gmail o @yahoo) o che utilizzano un sistema webmail
2. Consigliare Google Workspace a imprenditori e liberi professionisti
3. Cerca aziende con attività che necessitano di più mobilità e di strumenti non associati a dispositivi specifici
4. Sviluppa un sito web tutto tuo per mostrare i vantaggi di Google Workspace
5. Sottolinea il fatto che Google Workspace elimina tutti i problemi legati agli arresti anomali dei server, allo spam, alla mancanza di spazio e di capacità di archiviazione
6. Fai riferimento alla semplicità e all'usabilità degli strumenti di Google Workspace
7. Spiega come le caratteristiche e i vantaggi di Google Workspace compensano di gran lunga gli altri costi
8. Parla dei problemi che si possono risolvere utilizzando una suite di strumenti integrati



# Le domande essenziali da cui partire per consigliare Google Workspace

Porre le domande giuste è fondamentale per generare buoni referral

1. Quale piattaforma email usi?
2. Come mai non hai un indirizzo email con un dominio di tua proprietà?
3. Hai mai pensato ai vantaggi che potrebbe offrirti un indirizzo email come @nomeazienda.it?
4. I server sono di tua proprietà o in leasing?
5. La tua azienda ha problemi di spam, perdita di dati o instabilità della connessione di rete?
6. La tua azienda è dotata di una soluzione di spazio di archiviazione sul cloud?
7. Vuoi tutelare la sicurezza dei tuoi dati?
8. I tuoi dipendenti dedicano troppo tempo ad attività legate all'IT?
9. Ti piacerebbe usufruire dei servizi IT di una grande azienda senza investire in infrastrutture e manutenzione?
10. I tuoi dipendenti potrebbero trarre vantaggio da una piattaforma di comunicazione migliore?
11. Vorresti offrire al tuo team strumenti per accrescere la produttività e l'efficienza?
12. Nella tua azienda ci sono dipendenti che viaggiano o lavorano da remoto e che devono anche essere sempre aggiornati e connessi con l'ufficio?
13. I tuoi dipendenti utilizzano un calendario online aggiornabile in tempo reale per organizzare le loro attività e per ottimizzare la pianificazione delle riunioni?
14. Vorresti poter accedere ai tuoi documenti e all'email della tua azienda da qualsiasi luogo e con qualunque dispositivo, anche quando sei in viaggio?
15. I tuoi dipendenti possono trarre vantaggio dalla capacità di lavorare sullo stesso documento o presentazione contemporaneamente invece di scambiarsi in continuazione i file?
16. La tua azienda ha bisogno di uno spazio di archiviazione di grandi dimensioni?



# La parola ai nostri referrer

[Leggi alcune delle conclusioni e dei consigli di altri referrer](#)

---

## Continua a fare rete

*"Io faccio girare la voce tra tutti i miei contatti. Se conosci già gli strumenti e il loro potenziale, trovare referral sarà facilissimo."*

**- J. O. Cota**

## Indaga sulle necessità del tuo cliente

*"Per creare un buon referral, devi comprendere di cosa ha bisogno il cliente e individuare le aree per le quali [Google Workspace] fornirà una soluzione."*

**- G. Pereira**

*"Conoscere le esigenze del potenziale cliente e utilizzare gli strumenti di [Google Workspace] ti aiuta a capire in che modo la piattaforma è in grado di soddisfare le sue aspettative."*

**- H. Esguerra**

*"Se ci rendiamo conto che un cliente ha problemi di comunicazione, gli suggeriamo di utilizzare Calendar e [Google Meet] e i problemi svaniscono."*

**- E. Stumpf**

## Prenditi cura del cliente

*"Ancora prima di riscontrare un problema, i clienti si sentono al sicuro, perché sanno che possono contare su Google."*

**- E. Stumpf**



## Come coinvolgere potenziali clienti

*"Quando noto che un'azienda utilizza un indirizzo email che termina con @hotmail, @outlook o @gmail, chiedo come mai non abbiano un indirizzo email con un dominio di loro proprietà."*

**- J. Oscar**

*"Hai pensato ai vantaggi che potresti avere, o ti è mai venuto il dubbio che la tua attività potrebbe cambiare, se utilizzassi un indirizzo email come @nomeazienda.it?"*

**- H. Esguerra**

## Dimostra i vantaggi degli strumenti di Google Workspace

*"Do sempre una dimostrazione di come funziona la piattaforma [Google Workspace], cominciando dalla mia email. Accedo, creo e condivido documenti. Faccio vedere come collaboro con i membri del mio team, che si trovano in luoghi diversi, tutto in tempo reale."*

**- J. E. Cota**

*"[Mostra] i vantaggi della collaborazione sui documenti e della comunicazione via chat video o messaggistica con [Google Meet], lavorando tutti sulla stessa piattaforma email. In questo modo le persone capiranno che possono lavorare ovunque e su qualsiasi dispositivo."*

**- J. Andrade**

*"Molte aziende non hanno server, non utilizzano il cloud, non hanno il controllo delle versioni e si affidano in massima parte al computer. Una condizione che può causare gravi perdite all'azienda, che si possono evitare con [Google Workspace]."*

**- E. Stumpf**