



SMART HOME MATTERS
שירות ואחריות למערכות חשמל חכם

אנחנו כאן בשבילכם הרבה אחרי המכירה

בשיתוף **רום** שירות ואחריות למערכות חשמל חכם

אנחנו מציעים להגדיר מחדש את חוויית השירות לדיירים.
לא רק עד המכירה. לא רק עד המסירה.
אלא גם ביום שאחרי, במקום שבו הדייר באמת
מתחיל לחיות את הבית שלו.

המסירה היא לא סוף הדרך.
היא תחילתו של קשר מתמשך עם הדייר.





הדייר לא מתחיל ונגמר במסירה

מסע הדייר מתחיל כבר אחרי רכישת הדירה
ונמשך שנים קדימה.

- 1 רכישת דירה
- 2 שינוי דיירים
- 3 לקראת איכלוס ופיקוח
- 4 איכלוס וקבלת מפתח
- 5 תכנות והפעלה מערכת הבית החכם
- 6 הבנת הצרכים והאפיונים של הדייר
- 7 התאמות לבית
- 8 זיהוי אי התאמות וחוסרים
- 9 בקרת מרובים ושידורים בשוק
- 10 שדרוגים והשלמות אחרי מסירה או בנגררה

המסירה היא לא סוף התהליך.
היא תחילת הקשר עם הדייר.





לא מוכרים רק דירה בונים שייכות

בעולם שבו לקוחות משווים מחיר, מפרט, מיקום והנחות, יש יתרון אחד שקשה הרבה יותר להשוות: תחושת שייכות. שייכות גורמת לדייר להרגיש שהוא עשה בחירה נכונה, שהוא חלק ממשהו איכותי, ושיש מי שממשיך להיות שם בשבילו.

כשהדייר מרגיש שייך,
הוא כבר לא רק רוכש. הוא חלק מהמותג.



שייכות מייצרת גאווה

כאשר שייכות מתחזקת, היא מייצרת רגש נוסף: גאווה. דייר שגאה בבחירה שלו מדבר עליה החוצה. הוא מספר לחברים, משתף משפחה, וממליץ בלי שמבקשים ממנו. כך נולדים שגרירים טבעיים למותג, לקוחות חוזרים, וקהילה חזקה סביב הפרויקט.



המלצות



קהילה



לקוחות חוזרים

דייר גאה הוא שגריר טבעי.
הוא נשאר נאמן, והוא גם מביא אחרים.





גאווה מייצרת קהילה

כאשר דייר נהנה מחוויית שירות אמיתית, הוא לא רק נשאר נאמן. הוא משתף, ממליץ ומזמין אחרים, כך נוצרת קהילה חזקה סביב הפרויקט, לקוחות חוזרים, המלצות טבעיות, ומערך צמיחה אנושי שממשיך לאורך זמן.



המלצות



קהילה



לקוחות חוזרים

דייר מרוצה הופך לשגריר אמיתי.

הוא מספר, ממליץ ומחזיר אליכם חברים ובני משפחה.





רוס כזרוע השירות בשטח

כאשר יש גורם מקצועי שנמצא בשטח, מגיע לבניין, מלווה את הדיירים ונותן מענה אמיתי, אתם מקבלים שירות פעיל בלי להקים מערך עצמאי. רוס מגיעה עם אנשי מקצוע, ציוד ורכב ממותג, ופועלת ישירות מול הדיירים בתחושת ביטחון, זמינות ואחריות.



זמינות



מקצועיות



מענה מהיר

הדייר יודע שיש מי שמגיע,
מטפל ונשאר זמין גם אחרי המסירה.





זה לא מחליף את חברת הניהול

חברת הניהול מטפלת בבניין, בשטחים המשותפים ובתחזוקה השוטפת.

רוס מעניקה שירות לדיירים בתוך הבית, במרפסת ובמערכות שמושרות את חוויית המגורים.

כך נוצרת מעטפת משלימה, ברורה ומקצועית, שנותנת לדיירים מענה אמיתי בלי לבלבל בין תחומי האחריות.



תחזוקת הבניין



שירות לדיירים



מעטפת משלימה

חברת הניהול מנהלת את הבניין.
רוס דואגת לחוויית השירות של הדייר בבית.





מה אתם חוסכים

כדי לתת שירות אמיתי לדיירים אחרי המסירה, צריך בדיוק כלל להפעיל מערך שלם.

בעל מקצוע, תיאומים, מענה לפניות, טיפול בתלונות, מעקב, ניהול ספקים ובדיקת אחריות.

באמצעות רוס, אתם מקבלים את היתרון של מערך שירות פעיל, בלי להקים אותו מאפס.



מענה לפניות



תיאומים



בעלי מקצוע

אתם נשארים המותג שנותן את הערך.
רוס הופכת לכתובת השירותית בשטח.





פחות עומס, פחות חיכוך, יותר שליטה

רוס יכולה לצמצם התעסקות שוטפת מול הדיירים במקומות שבהם נוצרים עומס, בלבול וחיכוך.

פחות פניות לא ממוקדות, פחות תקלות קטנות שמתנפחות, פחות חוסר הבנה ויותר סדר, הסבר ומענה מקצועי.

כאשר יש גורם שירות ניטרלי שמדבר עם הדייר, קל יותר להעביר אותו מתלונה לפתרון.



יותר שליטה



פחות חיכוך



פחות עומס

כשהשירות מסודר יותר,
גם הקשר עם הדייר רגוע,
ברור ויעיל יותר.





SMART HOME MATTERS
שירות ואחריות למערכות חשמל חכם

ניטרליות שמייצרת אמון

היתרון של רוס הוא ניטרליות.
רוס לא מגיעה כדי להגן על ספק מסוים,
לא כדי למכור מערכת אחת בלבד, ולא כדי להתווכח.
רוס מגיעה כדי לתת שירות, להבין את הצורך,
להסביר, לתקן, לכוון ולייצר פתרון.
כאשר הדייר מרגיש שיש מולו גורם מקצועי וניטרלי,
הוא נפתח יותר ומקשיב יותר.



פתרון



אמון



הקשבה

ניטרליות מקצועית
מורידה התנגדות ומייצרת אמון אמיתי.





פחות תקלות לאורך זמן

שירות נכון מפחית בעיות בהמשך.
כאשר הדייר מקבל הדרכה נכונה,
הוא משתמש נכון יותר במערכות.

כאשר יש תחזוקה והסבר,
תקלות קטנות לא הופכות לבעיות גדולות.

בנוסף, חלק מהצרכים יכולים להפוך לשירות פרטי,
התקנה, שדרוג או פתרון בתשלום מול הדייר.



פחות תקלות



תחזוקה



הדרכה

שירות נכון היום,
פחות תקלות וחיכוך מחר.





SMART HOME MATTERS
שירות ואחריות למערכות חשמל חכם

לא רק חשמל חכם

רוס מתחילה מהחשמל החכם,
אבל הערך שלה רחב יותר.

גם בפרויקטים שבהם אין מערכת
חשמל חכם, עדיין יש לדייר צרכים אמיתיים.

בעלי מקצוע, מוצרים לבית, התקנות,
שדרוגים, שירותים משלימים,
אחריות והכוונה מקצועית.

השירות הוא נקודת הכניסה.
הקשר עם הדייר הוא הערך האמיתי.



שירותים
משלימים



שדרוגים



מוצרים לבית

רוס לא מתחילה ונגמרת במערכת אחת.
היא מייצרת מעטפת שירות רחבה לבית.





גם בפרויקטים שכבר אוכלסו

דווקא בפרויקטים שכבר אוכלסו יש הזדמנות גדולה.
הדיירים כבר חיים את הבית, יודעים מה חסר להם
ויודעים איזה שירותים הם צריכים.

פנייה אליהם דרך שירות אינה מרגישה כמו מכירה קרה.
היא מרגישה כמו דאגה אמיתית.

המסר פשוט: אנחנו עדיין כאן בשבילכם.



קשר מחודש



דאגה אמיתית



שירות מתמשך

גם אחרי האכלוס,
אפשר לחזור לדיירים בצורה חיובית,
אנושית ומועילה.





ארבע שנים של שקט לדייר

בעולם שבו כל שירות לבית דורש חיפוש, השוואות ותיאומים, הדייר מחפש שקט.

כאשר יש לו כתובת מקצועית שמלווה אותו לאורך שנים, זה מייצר ערך רגשי גדול.

יש למי לפנות, יש מי שמבין את הבית, יש מי שמכיר את המערכות ויש מי שיכול לעזור גם אחרי האכלוס.

לפעמים הערך הזה חזק יותר מעוד סעיף קטן במפרט.



ביטחון



ליווי



שקט

כשיש כתובת מקצועית לאורך זמן, הדייר מרגיש שקט אמיתי בבית שלו.





מועדון דיירים חכם

מעבר לשירות ואחריות, ניתן לחזק מועדון דיירים שמייצר ערך אמיתי.

לא מועדון שמבוסס רק על מבצעים, אלא מועדון שמבוסס על סינון, שירות, אחריות והטבות כלונטיות.

רוס כבר נמצאת בקשר עם הדיירים ויכולה לייצר עבורם הצעות איכותיות יותר.

הדייר מקבל ערך, הספקים מקבלים ערוץ איכותי, והחברה מקבלת חיזוק מתמשך של הקשר עם הדייר.



ערך מתמשך



הטבות



שירות

מועדון נכון הוא לא רק מבצעים.
הוא מערכת יחסים מתמשכת עם הדייר.





רוס כפילטר שירות ואחריות

לא כל ספק צריך להיכנס לדייר.

כדי לשמור על חוויית שירות גבוהה, צריך גורם שמבין את הדייר, מסנן הצעות, בוחן רמת שירות ומוודא שהחווייה לא פוגעת במותג.

רוס יכולה להיות הפילטר הזה.

כך המועדון לא הופך לרשימת פרסומות, אלא למעטפת שירותית שמביאה לדייר ספקים, מוצרים ושירותים בתנאים טובים יותר ובתחושת ביטחון גבוהה יותר.



תחושת ביטחון



בקרת איכות



סינון

כשיש פילטר נכון,

הדייר מקבל פחות רעש ויותר ערך אמיתי.





שירות שמגדיל את ערך הדייר

דרך הקשר הישיר עם הדייר ניתן להציע שירותים ומוצרים בצורה הכמה, מדויקת ולא אגרסיבית. לא מדובר בהתחייבות לשינויים בדירה, אלא בערוץ שירותי שמאפשר לדייר לקבל פתרונות רלוונטיים בזמן הנכון. התקנות, שדרוגים, מוצרים לבית, שירותי תחזוקה, הטבות מספקים משלימים ופתרונות אחרי אכלוס. כאשר זה מגיע דרך שירות, הדייר פתוח יותר. הוא לא מרגיש שמוכרים לו, הוא מרגיש שמלווים אותו.



שדרוגים



פתרונות



ליווי נכון

כשזה מגיע דרך שירות, הדייר מרגיש שמלווים אותו ולא שמוכרים לו.

