

AQua chiara

ELEGANZA ULTRAFILTRATA

3 CONSIGLI TECNICI PER SCEGLIERE L'IMPIANTO DI ACQUA ALLA SPINA PERFETTO PER LA TUA ATTIVITÀ





PERCHE' QUESTA GUIDA?

Ho scritto questa Guida per aiutare i gestori di attività del settore Ho.Re.Ca a capire come valutare al meglio un impianto di acqua alla spina che soddisfi le loro esigenze.

Se sei un Ristoratore, un Albergatore, se gestisci un Bar, una Mensa o una struttura sai quanto è importante che l'acqua da bere che servi al tavolo sia **SEMPRE VENDIBILE**.

Ecco le caratteristiche principali che deve avere l'acqua per essere perfetta:

- 1** *Deve essere sicura, pura e garantita;*
- 2** *Deve essere buona nel gusto, paragonabile alla Minerale in bottiglia e non all'acqua del rubinetto;*
- 3** *Deve essere fresca, la temperatura delle bottiglie che servi deve essere sempre identica a prescindere dai litri che eroghi;*
- 4** *Perfettamente frizzante, con la stessa quantità di bollicine per ogni litro servito;*
- 5** *Deve essere servita secondo le normative vigenti e non rischiando inutili sanzioni o ammonimenti;*
- 6** *Deve essere servita in bottiglie Eleganti che aumentino il valore percepito del prodotto*

ECCO LE RAGIONI PIÙ FREQUENTI CHE HANNO PORTATO I TUOI COLLEGHI A SCEGLIERE L'ACQUA ALLA SPINA E ABBANDONARE LE BOTTIGLIE PER I LORO RISTORANTI.

Moltissimi tuoi colleghi hanno capito che il futuro sta nell'acqua che scorre, quella prodotta localmente e distribuita dalle condotte e non rinchiusa in bottiglie e trasportata per centinaia di chilometri su camion deturpando l'ambiente in modo irreversibile.

SEI STUFO DI SPACCARTI LA SCHIENA SCARICANDO PESANTI CASSE D'ACQUA OGNI GIORNO.

Forse non te ne occupi direttamente, forse lo fanno i tuoi collaboratori, ma immagina il beneficio che potresti trarre se impiegassi il tempo prezioso di chi scarica le casse d'acqua in mansioni più redditizie per il tuo Ristorante. Ad esempio, studiando tecniche di vendita più efficaci per presentare i tuoi piatti.

L'ACQUA MINERALE IN BOTTIGLIA OCCUPA TROPPO SPAZIO NEL MAGAZZINO DEL TUO RISTORANTE.

Prova a pensare a quanti prodotti più remunerativi potresti stoccare nel tuo magazzino se non ci fossero sempre quelle casse in mezzo ai piedi. Alcuni depositi inizierebbero perlomeno a respirare.

SERVI L'ACQUA IN BOTTIGLIA E SAI QUANTO QUESTO SPRECO INFLUISCA NEGATIVAMENTE SULL'AMBIENTE.

Sia che tu serva l'acqua in bottiglie di plastica o in vetro riconosci il fatto che questo modello di distribuzione non è più sostenibile, probabilmente vivi anche tu con un senso di colpa che ti ha spinto verso l'irreversibile scelta di smettere di inquinare. Sai che un erogatore di acqua è la soluzione ma non sai come decidere quale fa per te o a quale azienda affidare la gestione.

HAI DECISO, VUOI PASSARE ALL'ACQUA ALLA SPINA MA HAI PAURA DELL'OPINIONE DEI TUOI CLIENTI E SEI BLOCCATO NELL'INCERTEZZA.

Questo è un pensiero frequente che blocca la decisione di molti Ristoratori e Albergatori di tutta Italia. Probabilmente hai iniziato la tua ricerca verso la soluzione cercando un'apparecchiatura, uno spillatore o un erogatore e non un SISTEMA specifico per le esigenze del mondo Ho.Re.Ca.

Abbiamo studiato una strategia che aiuta tutti i nostri clienti a fare il trapasso dando le giuste informazioni ai tuoi ospiti e facendo il passaggio in modo dolce e accettabile, vedrai che con il giusto approccio nessuno metterà in dubbio la tua saggia scelta.

Veniamo a noi, ora seguimi attentamente perché ti darò dei consigli pratici ed utili per scegliere il tuo impianto con facilità, senza sbagliare.





COME SCEGLIERE L'IMPIANTO DI ACQUA ALLA SPINA I TRE CONSIGLI DI GIANNI SIMONCELLO

Prima di concentrarci sui punti chiave che ti permetteranno di decidere quale impianto comprare lascia che mi presenti:

Sono Gianni Simoncello, fondatore e General Manager di AQUACHIARA, l'acqua da Bere Specifica per Ho.Re.Ca, la prima, l'Originale Ultrafiltrata.

Da più di 25 anni lavoro al fianco di Ristoratori e Albergatori in Italia ed Europa, li aiuto a semplificare la gestione dell'acqua all'interno dei loro locali, affinché possano aumentare i loro margini di guadagno senza inquinare l'ambiente in cui vivono.

In questo video voglio darti tre consigli utili che ti permetteranno di migliorare la gestione dell'acqua nel tuo locale scegliendo l'erogatore che fa esattamente al caso tuo.

Navigando su internet e parlando con tuoi colleghi, avrai letto tutto e il contrario di tutto, ecco come stanno davvero le cose:

Consiglio Nr. 1

OCCHIO A COSA TI VENDONO

Innanzitutto, quando incontri la prima volta un **"Venditore"** di "Erogatori" d'acqua filtrata, fai attenzione ai termini che usa.

La maggior parte delle aziende hanno come unica tecnica di vendita quella di inondarti di termini tecnici e attirare la tua attenzione su un elenco interminabile di sigle e prestazioni di tutti i tipi; lo scopo di questo bombardamento di informazioni è quello di impressionarti, dandoti la sensazione di avere di fronte una tecnologia incomprensibile.

Ecco la verità.

Lo fanno perché non sono in grado di spiegarti in modo **SEMPLICE** e **COMPENSIBILE** quali benefici otterrai nel tuo locale grazie al loro erogatore d'acqua filtrata.

I termini tecnici servono solo a confonderti le idee, potrai decidere di affidarti all'esperto di tecnicismi senza mai aver compreso, nella tua lingua, tutti quei parametri tecnici che ha illustrato fluentemente.

Anche noi potremmo fare in questo modo; iniziamo a snocciolarti una serie di parametri **TECNICI** incomprensibili...**TANTO** da non farti capire nemmeno di cosa stiamo parlando; **NO QUESTO NON È IL NOSTRO MODO DI LAVORARE**.

L'obiettivo invece di un fornitore **IDEALE** è invece quello di dare una risposta chiara e concreta ai tuoi bisogni, senza recitare la presentazione della brochure a memoria.

Consiglio Nr. 2

IL FORNITORE IDEALE ASCOLTA E PARLA DI TE, NON DELLA MACCHINA.

1. SCEGLI L'EROGATORE CHE FA DAVVERO AL CASO TUO

ATTENZIONE!

Presta particolare attenzione alle **"PRESTAZIONI DICHIARATE"**. I famosi **"LITRI ORA"**

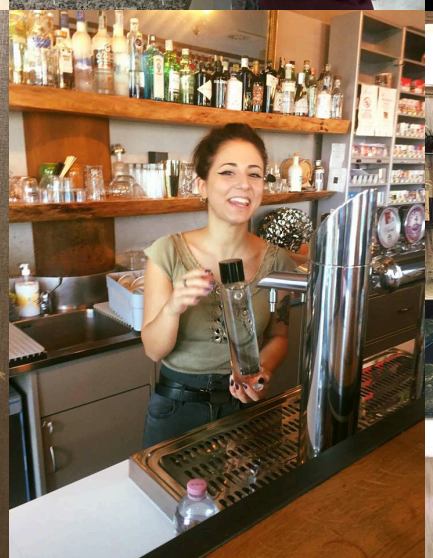
L'errore che commettono in molti è quello di acquistare impianti che non risolvono un problema, ma anzi ne creano altri.

Sembra impossibile ma è così.

La colpa non è tua ma dell'abitudine dei commerciali di questo settore, **VENDITORI IMPROVVISATI** che vendono erogatori insieme a migliaia di altri prodotti. I plurimandatari sono rappresentanti che vagano da un cliente all'altro con una pila di cataloghi di svariate aziende e cercano di decifrare un tuo bisogno e di mostrarti l'offerta o la brochure adatta alla tua esigenza specifica. Lucrano sul tempismo o sulla fortuna di essere stati i primi ad informati di un nuovo prodotto sul mercato.



*Alcuni dei Ristoratori che
hanno scelto un impianto*





AQua chiara

ELEGANZA ULTRAFILTRATA



NESSUNO di loro cerca di capire o prende informazioni su quali siano le esigenze **DEL TUO LOCALE** (Ad esempio che tipo di servizio fai; pranzo veloce di lavoro, banchetti, menù alla carta ecc.)

Ti rifilano il loro prodotto **"STANDARD"**.

Non esiste un consiglio sempre valido o una macchina che vada bene per tutti, non è detto che l'erogatore con le prestazioni **"SULLA CARTA"** sottolineo **"SULLA CARTA"** migliori, sia la soluzione giusta per te!

Per inciso un "Erogatore" di acqua alla spina è innanzitutto un **REFRIGERATORE** che ha come obiettivo quello di liberare lo spazio nei tuoi frigoriferi.

Molti, magari in buona fede, per risparmiare qualche soldo, **CONSIGLIATI IN MANIERA SBAGLIATA** credono che per un ristorante sia sufficiente un impianto piccolo o per uso domestico (tanto al massimo si "tampona" mettendo le bottiglie in frigo).

Quando visito Ristoratori che hanno installato un impianto ma lo vogliono sostituire perché non corrisponde alla soluzione sperata per il loro locale mi chiedo.

CHE SENSO HA SPENDERE DEI SOLDI PER UN EROGATORE (ti ricordo che tecnicamente è un refrigeratore) **SE POI CONTINUI A METTERE LE BOTTIGLIE IN FRIGORIFERO?**

Ti sembra una soluzione intelligente?

Le prestazioni **DICHIARATE** di un impianto di acqua alla spina non necessariamente sono quelle di cui potrai beneficiare nella realtà.

I venditori promuovono i loro impianti basandosi solo su **CERTIFICATI DI CARTA** invece di analizzare la situazione reale del tuo locale!



A volte succede che alcuni clienti che avevano prima un erogatore comprato da altri mi chiedono:

***"Gianni com'è possibile che il tuo impianto,
CHE SULLA CARTA SEMBREREBBE MENO PERFORMANTE
eroghi in realtà più acqua fredda di quello che avevo prima?"***

È semplice i nostri impianti non sono dei **SEMPLICI** erogatori ma dei veri

**PRODUTTORI DI ACQUA
ULTRAFILTRATA**

Sono pre-dosati ed erogano due tipi di acqua per volta, grazie ad un doppio circuito, uno per l'acqua fredda e uno per la frizzante, al ritmo di 6 litri al minuto; ma non è su queste prestazioni che basiamo la nostra decisione su quale impianto sia la soluzione **GIUSTA** per l'esigenza del tuo Ristorante.

DIFFIDA QUINDI da chi ha solo prestazioni dichiarate sulle Brochure o il **PREZZO** da sbandierare.

SIGNIFICA SOLO CHE NON HA ALTRI ARGOMENTI!!

Molto probabilmente non sa nulla di come funziona il tuo lavoro e quali sono i tuoi problemi quotidiani.

Di conseguenza non potrà consigliarti **COME GESTIRE AL MEGLIO L'ACQUA DA BERE** e mostrarti la soluzione perfetta per le tue necessità.

2. VALUTA SEMPRE QUELLO CHE C'È OLTRE L'IMPIANTO

Diffida di chi vuole fornirti semplicemente L'EROGATORE senza mai menzionare tutto quello che ruota attorno ad un impianto di acqua alla spina.

- a) Gli accessori per il servizio al tavolo;*
- b) Le bottiglie che siano belle e a norma di legge;*
- c) I cestelli per il lavaggio e il metodo migliore per garantire la salubrità degli accessori;*

Ma **SOPRATTUTTO!**

d) L'ASSISTENZA TECNICA

Ora, voglio dirti una cosa che in questo settore tengono nascosta;

Il vero costo di un erogatore non è nel prezzo dell'erogatore ma nei costi di **ASSISTENZA!**

Dovrai mantenerlo in efficienza e rispettare le prescrizioni igienico sanitarie previste dalla **LEGGE**.

Arrivati a questo punto voglio farti una domanda.

Se passi dall'acqua minerale in bottiglia preconfezionata all'acqua alla spina lo fai per migliorare, giusto?

Ma soprattutto non vuoi rogne, vero?

Se comprerai un semplice "EROGATORE" senza pensare a come servirai l'acqua in tavola avrai soltanto due possibili risultati:

- 1) SERVIRAI L'ACQUA IN MODO ORRIBILE**
 - con brocche o caraffe improponibili;*
 - senza alcuna tracciabilità del prodotto.*

Se non comunichi al tuo cliente la ragione per cui hai deciso di abbandonare l'acqua minerale preconfezionata e continui a farla pagare la tua "nuova acqua" allo stesso prezzo **SENZA SPIEGARE** il valore di ciò che stai proponendo, penserà che

STAI SPECULANDO SULLA SUA PELLE

Non saresti il primo a trovare la mattina l'ultimo servizio delle recensioni negative su TripAdvisor o altri portali che **NON** puoi controllare.

2) OPPURE ABBASSERAI IL PREZZO O LA REGALERAI

Per evitare di avere problemi a questo punto la regalerai, rinunciando così a una fonte preziosa di guadagno per il tuo Ristorante, in questo modo il tuo "Food and Beverage Cost" è spacciato!

E ANCORA PEGGIO, andrai a sminuire una scelta che invece è migliorativa rispetto all'acqua preconfezionata, dichiarando apertamente ai tuoi clienti che il prodotto che stai servendo **NON VALE**.

Probabilmente pensi che io stia esagerando, purtroppo ti assicuro che non è così, ecco perché:

L'acqua alla spina in generale e i produttori **AQuachiarà** hanno almeno tre caratteristiche migliorative rispetto a tutte le minerali preconfezionate.

1. È una scelta **ECOSOSTENIBILE** perché non produce rifiuti ed evita le emissioni di **CO2** dovute al trasporto e l'eventuale produzione di rifiuti.
2. È un prodotto a km Zero, anzi a metri zero... che valorizza le caratteristiche dell'acqua della tua terra in più è **IPER CONTROLLATO** (non dimenticare che la base di partenza è l'acqua potabile);
3. È **UN PRODOTTO FRESCO** e non conservato: l'acqua non è come un buon vino che invecchiando migliora! Al massimo **NON PEGGIORA**.

Ora che hai tutte le informazioni utili potrai valutare in modo autonomo il tuo impianto e fare la scelta giusta per quella che è una delle più grandi fonti di guadagno per il tuo Ristorante.

Le vie sono due, scegli tu quale percorrere.



LASCIA PERDERE GLI EROGATORI E CONTINUA A VENDERE LA MINERALE IN BOTTIGLIA

Continuando ad accumulare le pesanti casse nel tuo locale, lottando contro gli insufficienti frigoriferi, litigando con la gestione dei vuoti a rendere contribuendo consapevolmente ad inquinare un pianeta che ha i giorni contati. Oppure, puoi decidere di venire con noi nel futuro ed essere parte di quei 6000 Ristoratori che hanno deciso di guadagnare di PIÙ senza infierire sull'ambiente e godendo di tutti i benefici per avere un'acqua buona nel gusto, perfettamente frizzante e **SEMPRE FRESCA**, grazie alla tecnologia più **ESCLUSIVA SUL MERCATO**.

AQUACHIARA È IL PRIMO PRODUTTORE DI ACQUA ULTRAFILTRATA SPECIFICA PER IL SETTORE HO.RE.CA.

Ecco cosa **NON** è AQuachiarà:

AQuachiarà Non è una società che propone spillatori per refrigerare l'acqua o gasatori del rubinetto che montano filtro deodoratore con una lampada UV.

Questo è quello che **TUTTI** gli altri ti proporranno trattando il filtro dell'acqua come un inutile Optional.

Noi proponiamo **UN SISTEMA** per **"PRODURRE L'ACQUA"** progettato specificamente per il settore Ho.Re.Ca in cui l'erogatore è **SOLO UNO** dei componenti fondamentali ma neanche quello più importante.

La parte principale di un Produttore di acqua **AQuachiarà** è il **SISTEMA DI ULTRAFILTRAZIONE**. Questo garantisce la qualità del prodotto che servi ai tuoi clienti.

IL SISTEMA AQUACHIARA

Si basa su un insieme **INSCINDIBILE** di Hardware, accessori e servizi, oltre alla comunicazione per spiegare ai clienti del tuo Ristorante o del tuo Hotel la qualità ed il valore dell'acqua che servi ai tuoi tavoli.

Il nostro sistema è studiato appositamente per **MIGLIORARE IL TUO LAVORO** e darti la possibilità di **OFFRIRE QUALITÀ E SICUREZZA** ai tuoi ospiti. (ricorda che l'utilizzo degli erogatori è sottoposta al piano di autocontrollo **H.A.C.C.P.**!)

CON LA SICUREZZA NON SI SCHERZA; su questo argomento preferiamo far giocare le altre aziende.

Lo so a questo punto penserai che AQuachiarà non è la soluzione per te, perché tutta questa tecnologia costerà **TROPPO** e i prezzi degli erogatori sono già alti!

Puoi stare sereno, puoi avere l'eccellenza del primo produttore di acqua da bere Ultrafiltrata Specifico per Ho.Re.Ca **RISPARMIANDO DAL 25 ALL'85% RISPETTO ALL'ACQUISTO DELLA MINERALE PRECONFEZIONATA.**



Inquadra il codice con la fotocamera del tuo smartphone e

GUARDA SUBITO IL VIDEO



Gianni Simoncello

fondatore e general manager AQUACHIARA

GRAZIE PER LA TUA ATTENZIONE!

*Per avere informazioni sulle configurazioni possibili di AQUACHIARA
e per capire quale è idonea a soddisfare le tue esigenze*

chiama il NUMERO VERDE: 800 024 866

invia una mail a: info@aquachiara.it

oppure chiedi pure al tuo commerciale di riferimento.

E fai attenzione scrivi AQUA senza la "C"