

TECNOFONTE
un fiore d'acqua

Partnership per showroom cucine • Bari • BAT • Taranto

Le famiglie che scelgono la cucina hanno già scelto **come berranno l'acqua?**

Chi oggi rinnova la cucina cerca risparmio, comodità, sostenibilità: non vuole più portare a casa casse d'acqua. Un sistema sottolavello a ultrafiltrazione, senza consumi elettrici e senza acqua di scarico, entra nel progetto nello stesso momento — non dopo, quando è più scomodo per tutti.

Scopri i 3 modelli →

Perché adesso

— LO STATO DELL'ARTE NEL VOSTRO SETTORE

La lavastoviglie in regalo non impressiona più nessuno.

È diventata una consuetudine generalizzata: quasi tutti i produttori la offrono, indipendentemente dalla fascia, e il cliente non si sente più incentivato senza. Il risultato: margini erosi, promozioni rincorse ogni trimestre, nessuna vera differenziazione tra uno showroom e l'altro.



Margini in calo

L'omaggio istituzionalizzato costa senza più generare un vantaggio competitivo reale in trattativa.



Promo a scadenza

Vincolate a stock e trimestri: quando finisce lo stock del produttore, finisce anche l'incentivo.



Zero ricorrenza

Un elettrodomestico regalato è un costo secco: nessun ricavo dopo la firma del contratto.



Nessuna differenza

Il negozio vicino offre lo stesso pacchetto: il cliente confronta solo il prezzo finale.

— UNA LEVA CHE SI COSTRUISCE, NON SI REGALA

Più cucine attivate, più il vostro ricavo mensile cresce da solo.

Oltre alla fee per ogni contratto chiuso, chi costruisce nel tempo un portafoglio di cucine con acqua attiva guadagna un bonus mensile ricorrente — cresce con voi, mese dopo mese, finché quei clienti restano clienti.

100

CUCINE ATTIVE

× 5€/mese

500€ /mese

300

CUCINE ATTIVE

× 5€/mese

1.500€ /mese

1.000

CUCINE ATTIVE

× 5€/mese

5.000€ /mese

Il portafoglio si costruisce negli anni, una Water Card alla volta — non è una promozione a scadenza, è un ricavo che il vostro showroom accumula e mantiene.

— IL PRINCIPIO

Non vi chiediamo di regalare un prodotto qualsiasi.

Vi diamo un servizio che tiene vivo il legame con il cliente per anni — la fee per voi arriva già alla firma del contratto — non un oggetto che si dimentica il giorno dopo la consegna.

— COME SI MUOVE CHI HA GIÀ VINTO QUESTA PARTITA

Chi ha costruito una categoria intera lo ha fatto passando solo dai negozi di cucine.

Nessuna grande distribuzione, nessun e-commerce diretto: solo showroom selezionati, formati e sostenuti. Lo stesso principio funziona per la purificazione dell'acqua.



Il negozio come primo alleato

Selezionato per capacità di consulenza, non solo per volumi.



Formazione continua

Tecnica e di vendita consulenziale, non solo un manuale di installazione.



Prodotto acceso in showroom

Il cliente lo prova durante la trattativa: si vende mentre lavora.



Un solo racconto coerente

Il rivenditore diventa ambasciatore del brand, non solo un canale di vendita.

— SCEGLIETE VOI IL MODELLO DI COLLABORAZIONE

Tre modi di lavorare insieme.



Segnalazione pura ZERO RISCHIO



Leva di chiusura IL REGALO INTELLIGENTE



Comodato showroom ESPERIENZA + DEMO

1

Water Card in cartellina

Consegnata al cliente col progetto cucina, codice negozio univoco.

2

Sopralluogo e vendita Tecnofonte

Gestiamo noi tutto il percorso dal contatto alla firma.

+

Fee €100 a contratto

Pagata a 30gg dall'attivazione, tracciata su dashboard partner.

LA VOSTRA LEVA

Fee garantita su ogni contratto chiuso, zero rischio, zero capitale impegnato.

— IL PRODOTTO DI PARTENZA PER QUESTO CANALE



Fonte Mincio

Sistema a ultrafiltrazione a 3 stadi, in comodato d'uso: la base di listino per partire con il canale cucine. Se il negozio richiede osmosi inversa o altri modelli della gamma Fonte, li valutiamo insieme in fase di configurazione — la struttura commerciale resta la stessa.

Canone	a partire da €33/mese
Installazione	€150 una tantum
Manutenzione	inclusa nel canone
Garanzia	prodotti per tutta la durata
Filtrazione	3 stadi (sedimenti · ultrafiltro · carbone)
Fedeltà	5 mesi in regalo al 5° anno

Comodato

Zero magazzino per voi

Osmosi su richiesta

Programma fedeltà 5+5

— COSA FA TECNOFONTE, COSA FATE VOI

Un solo numero di telefono. Non il vostro.



Sopralluogo e vendita

Tecnofonte contatta il cliente, valuta l'installazione e chiude il contratto di noleggio.



Installazione coordinata

Il giorno del montaggio cucina, insieme al vostro installatore, senza doppie visite al cliente.



Post-vendita e filtri

Manutenzione, sanificazione e cambio filtri: tutto a carico Tecnofonte, per tutta la durata del contratto.

A voi resta: presentare il prodotto in trattativa, inserirlo nel preventivo cucina, consegnare il modulo di attivazione. Il resto — compreso ogni reclamo — passa da noi.

— NESSUN DUBBIO SU CHI FA COSA, E QUANDO

Dalla cartellina cucina al contratto firmato.

1

Consegna Water Card

Il venditore la inserisce nella cartellina progetto. Messaggio unico: "acqua pura, a partire da €33/mese, ce ne occupiamo noi".

2

Attivazione del cliente

Scansiona il QR o chiama il numero indicato. Nessun modulo da compilare a mano, codice negozio già associato.

3

Contatto Tecnofonte

Entro 24-48h. Qui, e solo qui, si parla di modello (ultrafiltrazione/osmosi), dimensionamento e prezzo definitivo — mai prima, mai da parte del rivenditore.

4

Sopralluogo e firma

Tecnofonte valuta l'installazione e chiude il contratto di noleggio direttamente col cliente.

5

Installazione coordinata

Il giorno del montaggio cucina, insieme al vostro installatore. Una sola visita per il cliente.

6

Fee al negozio

Matura alla firma, pagata a 30gg dall'attivazione del noleggio. Tracciata in dashboard in ogni fase.

Il confine che conta: il rivenditore comunica solo il messaggio d'apertura — mai prezzi, modelli o dettagli tecnici. Tutto il resto è Tecnofonte, dopo l'attivazione. Il depuratore dimostrativo in showroom è sempre in comodato gratuito.

— FORMULA REGALO, USATA BENE

"Firmi oggi, il depuratore glielo offriamo noi."

Non è l'ennesimo omaggio nel mucchio: è un servizio con un valore percepito reale (1.000-1.500€ nel tempo) che a voi costa una frazione — perché lo finanziamo con il canone che il cliente pagherà nei mesi successivi, non con un acquisto secco a magazzino.

Chiusura trattativa

Il venditore lo usa come sconto-merce nel momento decisivo, senza intaccare il margine cucina.

Dentro il finanziamento

Se la cucina si paga a rate, il canone depuratore ci sparisce dentro: pochi euro al mese, percepiti come nulla.

— TRACCIABILE, NON A VOCE

Ogni segnalazione ha un codice. Ogni codice ha un contratto tracciato.

01

Water Card numerata

Consegnata al cliente nella cartellina progetto, con QR code dedicato al vostro showroom.

02

Landing dedicata

Il cliente attiva la richiesta online o al sopralluogo: il codice negozio resta associato.

03

Dashboard partner

Visibilità sulle segnalazioni inviate, stato contratto e fee maturate, aggiornata in tempo reale.

04

Pagamento a 30gg

Dall'attivazione del noleggio, non dalla segnalazione: niente nominativi a vuoto, fee garantita su contratti reali.

— COSA GUADAGNA IL VOSTRO SHOWROOM

Non uno sconto da concedere. Un ricavo da incassare.

FEE PER CONTRATTO

A voi

€100

Una tantum, per ogni contratto di noleggio attivato tramite la vostra segnalazione.

PAGAMENTO

Quando

30gg

Dall'attivazione del noleggio: contratto reale, non promessa di sopralluogo.

COSTO PER VOI

Comodato showroom

€0

Il depuratore in esposizione, la formazione al team vendita e il post-vendita cliente: a carico TecnoFonte.

10 cucine vendute al mese = €1.000/mese di ricavo aggiuntivo, senza magazzino

Il programma fedeltà TecnoFonte (5 mesi in regalo al 5° anno) tiene il cliente agganciato al canone più a lungo: meno abbandoni, meno reclami, un servizio che regge nel tempo e protegge la reputazione del vostro showroom oltre il giorno della firma.

E oltre alla fee per contratto, chi costruisce un portafoglio più ampio nel tempo accede al bonus di continuità — fino a 5.000€/mese a 1.000 cucine attive (vedi leva dedicata).



— PARTIAMO DAL TERRITORIO CHE CONOSCIAMO MEGLIO

Bari, BAT e Taranto.

Bari

BAT

Taranto

Per ogni showroom partner: formazione al team vendita, materiali per il cliente finale e attivazione della dashboard partner entro 15 giorni dalla firma.

TF

Parliamone insieme

www.tecnofonte.it

[Via I Maggio 14, Ruvo di Puglia \(BA\)](#)

tecno.fonte@pec.it