

So verkaufen Sie Lenovo-Monitore



Fragen Sie nicht: „Benötigen Sie einen Monitor?“

Kunden beschreiben möglicherweise Herausforderungen in Bezug auf Produktivität, Konnektivität oder den Arbeitsplatz, ohne einen Monitor als Lösung zu nennen.

Stellen Sie stattdessen Fragen, die Ihnen helfen, den Benutzer, seinen Arbeitsplatz und das, was ihm am wichtigsten ist, besser zu verstehen.



Den Benutzer verstehen

- Wo wird der Benutzer am häufigsten arbeiten?
- Arbeitet er im Büro, im Hybridmodus oder ist er häufig unterwegs?
- Mit wie vielen Anwendungen arbeitet er regelmäßig?
- Würde ein zweiter Bildschirm die täglichen Aufgaben erleichtern?



Den Arbeitsbereich verstehen

- Wie ist der Laptop derzeit angeschlossen?
- Muss der Benutzer Peripheriegeräte oder Zubehör anschließen?
- Sind Kabelmanagement oder ein übersichtlicher Arbeitsplatz wichtig?
- Erfordert die Umgebung die Interaktion über einen Touchscreen?



Die Prioritäten verstehen

- Ist die Bildqualität für die Rolle des Benutzers wichtig?
- Wird der Bildschirm über längere Zeiträume genutzt?
- Ist der Sehkomfort ein wichtiger Aspekt?
- Benötigt der Kunde Gewissheit in Bezug auf die Anzeigequalität?

Hören Sie zu, um Chancen zu erkennen.

„Wir wünschen uns eine einfachere Schreibtisch-konfiguration.“

Prüfen Sie einen Docking-Monitor, der die Anforderungen an Bildschirm und Konnektivität vereint.

„Unsere Benutzer arbeiten mit mehreren Anwendungen.“

Besprechen Sie, wie zusätzlicher Bildschirmplatz ihre täglichen Aufgaben unterstützen könnte.

„Unsere Mitarbeiter arbeiten von verschiedenen Standorten aus.“

Stellen Sie einen tragbaren Zweitbildschirm vor, der mobilen und hybriden Nutzern mehr Flexibilität bietet.

„Wir benötigen eine Touchscreen-Bedienung.“

Präsentieren Sie ein Touchdisplay, das auf die Arbeitsumgebung des Kunden zugeschnitten ist.

„Die Menschen verbringen viel Zeit vor ihren Bildschirmen.“

Erörtern Sie geeignete Modelle mit der Eye Comfort 5-Star-Zertifizierung.

„Bildschirmqualität ist uns wichtig.“

Stellen Sie die Pixel Perfect-Garantie als Premium-Versprechen vor, vorbehaltlich der geltenden Garantiebedingungen und der Marktabdeckung.



Lenovo ThinkVision T- und P-Serie Gen 40 Docking-Monitore

Am besten geeignet für:

Anforderungen an Premium-Büro- und Hybrid-Arbeitsplätze.

Besondere Highlights:

- Integrierte Docking-Funktion für vereinfachte Konnektivität
- Pixel Perfect-Garantie für zusätzliche Sicherheit
- Eye Comfort 5-Star-Zertifizierung bei entsprechenden Modellen
- Ein umfassenderes visuelles Arbeitserlebnis



Lenovo M16 mobiler Monitor

Am besten geeignet für:

Hybridarbeiter und mobile Mitarbeiter, die an verschiedenen Standorten zusätzlichen Bildschirmplatz benötigen.

Besondere Highlights:

- Tragbare Zweitbildschirm-Funktionalität
- Mehr Flexibilität für mobile Benutzer
- Zusätzlicher nutzbarer Bildschirmplatz
- Eine praktische Ergänzung für einen mobilen Arbeitsplatz



Lenovo T24D-4t 24-Zoll-Touchscreen-Monitor

Am besten geeignet für:

Relevante Anforderungen an Touchscreens in speziellen Arbeitsumgebungen.

Besondere Highlights:

- Touchscreen-Interaktion
- 24-Zoll-Display
- Spezialisierte Arbeitsplatzanwendungen
- Relevante Anwendungsfälle in Fertigung, Logistik und Gastgewerbe

Gehen Sie auf häufige Einwände ein.

„Ein Standardbildschirm reicht aus.“

Ein Standardbildschirm mag zwar die Grundanforderungen erfüllen, doch es lohnt sich zu überlegen, wie Konnektivität, Komfort, Mobilität und die Gewährleistung einer hohen Bildqualität das tägliche Benutzererlebnis verbessern könnten.

„Der Kunde achtet in erster Linie auf den Preis.“

Richten Sie das Gespräch auf den Mehrwert der Komplettlösung aus, einschließlich Konnektivität, Benutzererlebnis und der Frage, ob andernfalls möglicherweise separate Geräte erforderlich wären.

„Der Kunde verfügt bereits über Monitore.“

Fragen Sie, ob die vorhandenen Monitore zu den neuen Geräten, den Anforderungen der Benutzer und der Arbeitsumgebung passen. Dies bietet die Gelegenheit, den gesamten Arbeitsbereich zu überprüfen.

„Der Kunde hat nicht nach einem Monitor gefragt.“

Deshalb ist es wichtig zu fragen, wie seine Benutzer arbeiten. Der Kunde beschreibt möglicherweise eine Herausforderung hinsichtlich Produktivität oder Konnektivität, ohne an einen Monitor als Lösung gedacht zu haben.

Empfehlen Sie das Produkt mit gutem Gewissen

„Angesichts der Arbeitsweise Ihrer Benutzer empfehle ich, diese Lenovo-Monitoroption in das Angebot aufzunehmen, damit Sie die komplette Arbeitsplatzlösung vergleichen können.“

[Lenovo Visuals auf PartnerFirst ansehen und kaufen →](#)