

Élargissez votre vision. Augmentez vos ventes.

Comment les solutions d'affichage peuvent augmenter la valeur de chaque vente d'appareil



Ne laissez pas la discussion client s'arrêter à l'appareil.

Chaque vente d'ordinateur portable ou de poste de travail est l'occasion idéale d'aborder la surface d'affichage, la connectivité, le confort, la mobilité et l'environnement de travail du client.

Augmentez la valeur de chaque vente

Augmentez la valeur des commandes

Ajoutez un écran à une vente d'ordinateur portable, de station de travail ou d'équipement de bureau.

Générez des opportunités de marge incrémentale

Faites évoluer la discussion d'un simple appareil vers une solution d'affichage plus globale.

Démarquez-vous au-delà du prix

Mettez en avant la productivité, le confort de l'utilisateur, la connectivité et les cas d'utilisation pertinents.

Améliorez la fidélisation des clients

Proposez une solution plus complète, parfaitement adaptée à la méthode de travail du client.

Générez de futures opportunités

Une discussion sur les écrans peut révéler des besoins plus larges en matière d'accessoires, de stations d'accueil, de mobilité et d'aménagement de l'espace de travail.

Pourquoi choisir les solutions d'affichage Lenovo ?

Adaptez l'écran à l'utilisateur, à son appareil et à son environnement de travail grâce aux solutions d'affichage Lenovo, conçues pour des espaces de travail connectés, flexibles et spécialisés.





Écrans avec station d'accueil ThinkVision série T et série P Gen 40

Facilitez vos échanges sur les bureaux haut de gamme et les espaces de travail hybrides grâce à la station d'accueil intégrée, la garantie Pixel Perfect et la certification Eye Comfort 5 étoiles sur la plupart des modèles concernés.



Écran mobile Lenovo M16

Offrez aux travailleurs hybrides et aux professionnels nomades un deuxième écran portable pour une plus grande flexibilité, où qu'ils travaillent.



Écran tactile 24 pouces Lenovo T24D-4t

Répondez aux besoins spécifiques en matière d'écrans tactiles dans les environnements spécialisés, notamment l'industrie, la logistique et l'hôtellerie.

Trois questions à poser à votre client

1. Comment l'utilisateur travaille-t-il ?

Où l'utilisateur travaillera-t-il le plus souvent, et un deuxième écran faciliterait-il ses tâches quotidiennes ?

2. Que faut-il dans l'espace de travail ?

Comment l'ordinateur portable est-il connecté aujourd'hui, et la gestion des câbles ou la simplicité de l'espace de travail est-elle importante ?

3. Qu'est-ce qui compte le plus pour l'utilisateur ?

L'écran sera-t-il utilisé pendant de longues périodes, et le confort visuel ou la garantie de qualité d'affichage est-il/elle essentiel(le) ?



Créez une solution plus complète

Le bon écran Lenovo permet d'agrandir la surface d'affichage utile, de simplifier la connectivité et de favoriser la productivité, le confort et la mobilité.

En intégrant les solutions d'affichage à chaque discussion sur les appareils, vous créez des offres à plus forte valeur ajoutée, tout en proposant une expérience client plus complète.

Découvrez et achetez les solutions d'affichage Lenovo sur PartnerFirst →