

大西洋中部发电厂最终选择了Fluke BT521 蓄电池分析仪，Alber设备淘汰出局

FLUKE®

销售成功案例

地点：美国特拉华州威尔明顿

项目价值：\$5,000

行业/垂直市场
电力

相关产品：

Fluke BT521蓄电池分析仪

销售数量：1台（提供更多销售机会）

完成时间：1周

团队成员：

Chris Connell——福禄克公司
United Electric Supply公司



项目机会：

总部位于大西洋中部的独立电力公司依赖后备电池系统来确保设备的最佳正常运行时间和性能。并进行定期季度检查以确保其系统正常工作。维护团队正在寻求适应其测试环境的最佳解决方案，他们已经从供应商处获得了Alber电池测试仪报价单，但是仍然有兴趣看看是否还有其他产品可以满足其需求。

竞争产品：

福禄克面对的直接竞争来自于Alber，一家总部位于佛罗里达州的电池测试仪制造商。该电力公司拥有从Alber租赁的设备，用其进行了季度维护检查，并且已经要向Alber设备订单。他们邀请福禄克来只是想要看看福禄克可以提供什么新产品。此时，他们并不了解福禄克电池分析仪，但是当面演示就足以说服他们Fluke BT521足够好到值得改变主意。

解决方案：

当Chris Connell第一次敲定与电力公司的销售会谈时，他预期他们想要了解的是最新的DMM、热像仪和过程工具解决方案。然而，通过一系列发现式问题，很明显他们还有电池分析仪方面的需求，他们需要利用电池分析仪对其四个独立的后备电池系统进行季度维护检查。

尽管客户已经利用Alber设备进行了维护检查，但是他们仍然有兴趣了解BT521可以提供什么功能。Chris使人们确信总体来说，Fluke BT521是更好设备。就BT521进行初步讨论之后，一台演示设备被运送至客户处，Chris随后进行了当面拜访，向客户演示该设备如何工作。

由于设施中的电池数量很多，客户正在需求一种解决方案可以允许其进行快速测量，并将数据下载至软件系统以分析数据和打印报告以供存档。对客户来说，BT521很显然在各个方面都更加简单易用。该设备具有更好的外观、尺寸小巧，界面更佳，捕获数据的速度也优于竞争产品。他们对于缺少“连接片测试”这一点表示担心，但是Chris与福禄克业务部分商讨之后确定了引入连接片测试功能的时间表。客户拒绝了将演示设备多保留一段时间的建议，并决定立即购买Fluke BT521，同时也打开了向其更多测试仪器的机会之门。

恭喜Chris赢得此次销售！

销售成功原因：

该产品的易用性，快速响应客户关注点和整体测量速度促成销售。

产品设计和性能

- 易于使用的界面和报告软件
- 测量速度
- 产品设计，包括尺寸、附件和产品整体感觉

专注的销售和支持

- 面谈和产品演示
- 快速响应客户询问和关注点
- 及时跟进以及将演示设备留给客户供其使用

公司机密仅限福禄克内部使用