

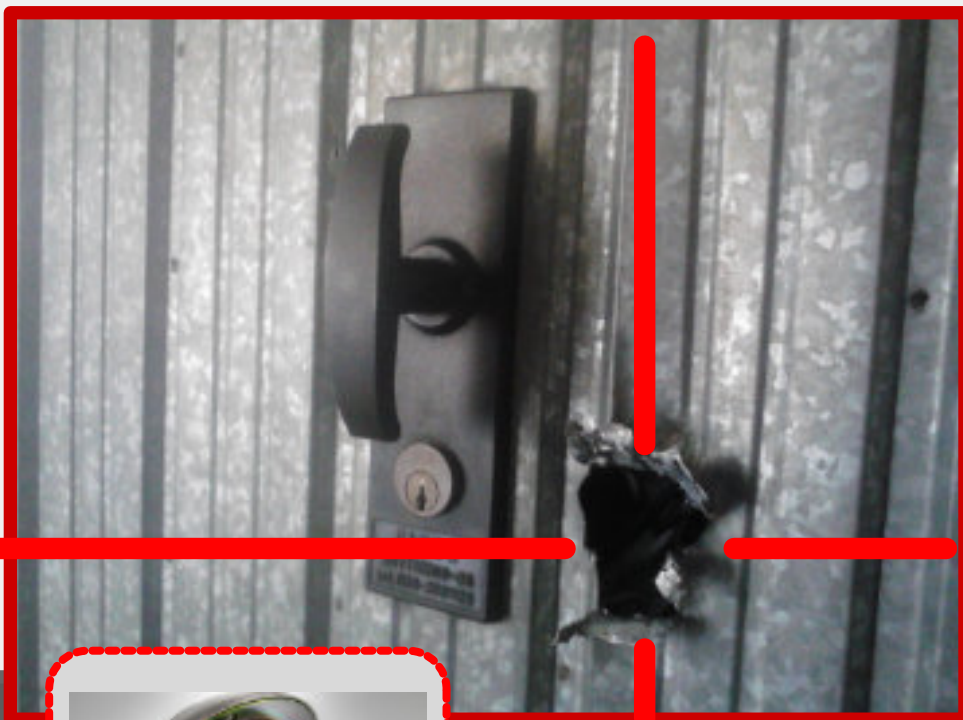
# MICHELE BORTOLOTTI

Serrature ad alta sicurezza per blindati e basculanti

OLTRE 2000 FAMIGLIE  
PREMUROSE HANNO  
SCELTO ARIES SERRATURE  
DI MICHELE BORTOLOTTI  
PER NEUTRALIZZARE  
I PIÙ SCALTRI  
TENTATIVI DI EFFRAZIONE

## STOP

Furti nei garage



[blindax.it](http://blindax.it)



**M**igliaia di famiglie premurose hanno scelto Michele Bortolotti specialista in serrature e sistemi di sicurezza che neutralizzano i più scaltri tentativi di effrazione



Vuoi far parte anche tu di quel circolo elitario di persone che hanno protetto la loro famiglia con le serrature più sicure?

Ecco come preservare

***la tua famiglia,  
la tua pace mentale,  
la tua casa.***

Ciao, sono Michele Bortolotti, classe 1977, proteggo le abitazioni di famiglie facoltose e sensibili alla sicurezza della proprietà immobiliare, il nostro spazio fisico e psicologico chiamato CASA.

Sono specializzato in **serrature ad alta sicurezza con cilindro europeo** e i miei punti di forza sono: la personalizzazione, la creazione e l'installazione di impianti a chiave unica o maestra, vendita e installazione di porte blindate ad alta classe di resistenza all'effrazione, blindatura per porte basculanti di garage, sistemi per il controllo accessi, aggiornamenti di serrature elettriche e dispositivi chiudi porta in piccoli condomini, residence e case private.

Ecco perché essere un valido **numero 2** nel settore

Avete notato che la maggioranza degli artigiani e rivenditori si dichiara Leader di Settore?

***Cioè? in che senso?***

Questa parola, **leader**, ampia e ampollosa è stata utilizzata da un'altissima percentuale di tecnici e venditori di serrature, **non è possibile che tutti siano leader in un settore.**

Chi fa sport avrà capito all'istante, miei clienti a **Mestre, Venezia** e nel Veneto sono sportivi: runner, nuotatori, ciclisti e motociclisti, sciano sulle Dolomiti, giocano a golf, partecipano a tornei di Decathlon e sanno perfettamente che non esistono Leader a pari merito!

**Immergiamoci subito sul perché sono un valido numero 2**

Essere **un valido numero 2**: perché ti impegni di più, devi farlo e vuoi migliorarti, non puoi permetterti serrature installate con pressapochismo e di fretta, e non puoi schernire il tuo cliente facendo valere banali garanzie legali, tentare di soggiogare altri colleghi con sistemi coercitivi come il mostrare attestati o certificati che ai clienti non interessano.

So perfettamente che a te interessa soltanto risolvere un problema di sicurezza e stai ricercando risultati attendibili e certi, ti interessa una persona capace, con esperienza, sensibile a comprendere le preoccupazioni di una famiglia che deve ripristinare la sicurezza di casa, cerchi fiducia in un fabbro, la riservatezza e la personalizzazione.

Ebbene sì, per prendermi cura seriamente della tua sicurezza devo essere un valido numero due, preciso, attento ai dettagli, dare sempre il meglio di me. Mantenere basso il livello della sicurezza in un'abitazione è un problema **GIGANTESCO**. I Leader corrono più veloci, non hanno tempo per dedicarsi a tutte queste attenzioni.

La mia è una ditta individuale, non ho un negozio, ma come abbiamo visto, in questa nuova epoca, nella ricerca di servizi on line che vengono erogati direttamente nelle case dei clienti, avere un negozio **non è uno degli asset** più importanti per un libero professionista di questo settore.

Scegliendo Aries serrature potrai avere un professionista al tuo fianco che risolve il tuo problema di vulnerabilità alle effrazioni.

Entro 24 ore dalla tua conferma posso essere attivo per installare una serratura di sicurezza anche senza avere magazzino; il magazzino di prodotti tecnici solitamente invecchia presto e va **svuotato** velocemente.

## Aries serrature:

### *Pronto intervento e ordini programmati facciamo chiarezza*

Sebbene Michele Bortolotti, fabbro a Mestre e nella provincia di Venezia, sia attivo con un servizio di **pronto intervento fabbro 24 ore** per l'apertura di una **serratura bloccata** o **porte blindate**, questo servizio **urgente** esula dall'attività cardine dell'azienda, ovvero i clienti che ordinano un intervento, a domicilio, per l'installazione delle serrature ad alta sicurezza.

Proprio per dare la priorità ai clienti che desiderano fare prevenzione, il servizio di pronto intervento apertura porte si attiva concluso il precedente intervento.

Installo le mie serrature **più lentamente** di altre aziende perché per il mio cliente ideale pretende ed apprezza cura del dettaglio, qualità dell'installazione, una personalizzazione dei prodotti e servizi, principi e valori da subito condivisi e che valgono di più di ogni altra cosa, attenzioni che devono far sentire speciale chi le riceve, hanno pertanto bisogno di **più TEMPO**.

Nell'era digitale e dello shopping si suppone che il prodotto la faccia da padrona, non in questa **industria**; il servizio e la garanzia di installazione sono i piloni centrali di un'attività come quella di un fabbro ed artigiano specializzato in serrature.

Ho fatto un preambolo e mi scuso se sono stato carente e non sufficientemente preciso per chiarificare tutte le mie competenze, trovo necessario, ora, dire espressamente per chi non sono adatti i servizi di Michele Bortolotti. Do tutte le mie attenzioni a pochi clienti che vogliono limitare il più possibile qualsiasi spiacevole conseguenza provocata dalla malvivenza e dalle intrusioni nelle proprietà.

## A quali contatti e persone Michele Bortolotti non risponde

Non rispondo e non lavoro con persone che si mostrano misteriose-fumose su Whatsapp e senza Avatar, senza una presentazione di base, nome e cognome, una località indicativa, il problema riscontrato.

La scomparsa dell'Avatar a seguito di una richiesta di informazioni significa utente che ti ha bloccato, proprio per questi atteggiamenti emozionali pericolosi sarei anche propenso a chiudere la maggioranza dei social media.

L'alternativa di Whatsapp, Signal, permette di beneficiare di una privacy superiore, con questo non vuol dire permettersi di chattare in modo ostinato e perdere tempo in orari serali per frivole, banali informazioni, senza necessità urgente alcuna, e quindi info che si possono chiedere durante il giorno, in una normale conversazione telefonica.

Non rispondo a richieste di informazioni troppo generiche senza essere accompagnate da un nome e cognome e da un contatto telefonico.

Non rispondo a richieste di preventivi a freddo, anche perché il preventivo non è una prescrizione, il preventivo, sottostante ad una richiesta specifica, richiede tempo e va scambiato soltanto con la volontà del cliente di risolvere con Michele Bortolotti il suo problema di sicurezza.

Le mie proposte sono professionali, si prescrive la soluzione adatta per ogni caso specifico e la si mette per iscritto con le garanzie forti ed i termini di consegna, certo del risultato promesso.

Le richieste di preventivi senza un benché minimo di interazione umana, fra azienda e cliente, servono soltanto come comparazione per tornare dal proprio fornitore abituale, solitamente già percepito come il più adatto, solo e soltanto per farsi abbassare ulteriormente il prezzo.

La storia non si cambia, tuttavia se ti può interessare

sono intollerante nei ritardi, anche con i miei fornitori, pertanto, se dovessi io stesso non rispettare consegne puntuali, considero sempre delle \*penalità per me, colmando il disagio nei confronti del cliente con del valore aggiunto all'ordine. \*(penalità scritte sulle conferme d'ordine).

Se tutto questo lo trovi contro intuitivo e ti infastidisce o ti indispetta significa che non sono il l'artigiano giusto per le tue esigenze, pertanto devi cercare i soliti operai generalisti.

Mi dedico al lavoro con dedizione, ci sono famiglie che hanno davvero bisogno di mettersi al sicuro, e non hanno tempo infinito a disposizione, anzi ne hanno davvero poco.

# Acquisti online: 10 Vantaggi di acquistare serrature in kit da Michele Bortolotti

## Vi espongo i 10 Vantaggi di acquistare serrature in kit e sistemi completi da Michele Bortolotti, libero professionista e manutentore specializzato

Si tratta di vantaggi oggettivi relativi ad acquisti tecnici, con una visione a lungo termine, affidandosi all'esperienza e alla reputazione di un libero professionista iscritto all'albo degli artigiani e con **CODICE ATECO 33.11.04**.

1. Vantaggi fiscali:
2. Assistenza 7 giorni su 7:
3. Responsabilità totale:
4. Track Record:
5. Garanzie proprietarie:
6. Personalizzazione:
7. Video corsi avanzati:
8. No partnership, si collaborazioni:
9. Nessuna pratica commerciale scorretta:
10. Vendita implicita e vendita esplicita:

**1. Vantaggi fiscali:** grazie alla possibilità di portare in detrazione fiscale anche le spese di acquisto delle serrature, e quindi non soltanto le spese relative agli interventi di installazione a domicilio, senza dover attivare pratiche comunali. Basterà soltanto eseguire il bonifico per detrazione fiscale nella categoria recupero del patrimonio edilizio Art.16 bis.

**2. Assistenza 24 ore:** se sai di poter ottenere un risultato finale ottimale, grazie al supporto di un esperto, fallo e basta. Fallo subito, investirai in molteplici consulenze ed esperienze di valore, contenute in un videocorso, che ti permetteranno di realizzare il tuo lavoro con risultati invidiabili, senza ritrovarti a fare mille telefonate in prossimità all'orario di chiusura dell'ufficio o di negozio, cercando di parlare con tecnici irraggiungibili o che chiedono di essere richiamati, e sentirti anche deriso, oltre che abbandonato, perché sei in difficoltà nella fase di installazione della serratura. Il nostro team vendita è sempre disponibile in tutte le fasi post acquisto, offrendo il valore aggiunto dell'assistenza durante la fase di installazione, la duplicazione delle chiavi, l'ampliamento e l'espansione del sistema di chiusura con altre serrature. Ricordatevelo, questo è un valore che si ripeterà per tutti i vostri successivi acquisti.

**3. Responsabilità totale:** scaricare le responsabilità distanti da noi venditori, mettendo in bilico la reputazione di un'industria di fronte alla vendita di un prodotto che ha mostrato un difetto, è un atto scorretto verso il consumatore. Il commerciante e l'installatore ai quali ti affidi sono i diretti responsabili dei prodotti che ti vendono e che ti sono stati suggeriti come adatti al tuo caso. Quello che Michele Bortolotti non fa è abbandonare il cliente, con atteggiamento refrattario all'assistenza, di fronte ad un difetto o malfunzionamento del prodotto/servizio venduto e, nello specifico, non si rivolgerà mai al cliente con pregiudizio utilizzando frasi dirette e per partito preso, senza fare delle opportune verifiche prima della vendita e post vendita, frasi molto fastidiose per il cliente da sentire, del tipo: "E' la prima volta che un cliente espone questo problema", "Ha per caso, manomesso la serratura?", "I produttori ora non mi passano in garanzia il prodotto".

**4. Track Record:** affidabilità e longevità. Proprio per dare il miglior risultato possibile e la migliore soddisfazione al cliente sull'investimento fatto, vengono trattati articoli personalizzati e selezionati, che sono venduti ad un prezzo più alto della media di mercato, prestando la massima attenzione alla durevolezza o durata nel tempo. Quindi, sulla scorta e dell'esperienza e della professionalità matura da Michele Bortolotti, vengono scelti e proposti al cliente i prodotti che hanno dato i migliori risultati di funzionamento e longevità, senza rompersi o usurarsi. Questo servizio esula dalle dichiarazioni espresse sui certificati, perché ogni prodotto può essere ripetibile ma occorre includere, sulla base delle esperienze personali e di altri colleghi, casi nei quali si sono presentati difetti di progettazione e fabbricazione che hanno generato delle situazioni di disagio e problemi comuni nei consumatori.

**5. Garanzie proprietarie:** sulla base del valore espresso nei punti 2., 3., e 4, mi spingo a dare ai miei clienti delle garanzie proprietarie ed estese. Rispettare e garantire una "Assistenza 7 su 7", l'assunzione di una "Responsabilità totale" e fornire un "Track record", oltre a consentire ai miei clienti di essere sereni e tranquilli in relazione ai prodotti da me venduti e all'assistenza offerta, fa sì che gli stessi siano incentivati e si sentano sicuri nel presentarmi e suggerirmi ad altri conoscenti. Questo è il beneficio sul quale ruota la reputazione della Aries di Michele Bortolotti. Le garanzie proprietarie sono presentate durante la trattativa riservata e si applicano a nuove proposte o nuovi lanci di prodotti e servizi nel mercato.

**6. Personalizzazione:** in questa industria, la maggioranza dei prodotti sono indifferenziati e vi è una rete vendite molto lunga (Network) che si basa sull'azione di vendita incentrata nel dare informazioni, descrivere caratteristiche e spiegazioni di prodotto. La divulgazione delle caratteristiche di prodotto da valore al mercato di riferimento, soprattutto al produttore, nonché al rivenditore che può acquistare in grandi quantità e fornire il prezzo più basso. Pertanto i clienti consapevoli entrano in una modalità d'acquisto vantaggiosa che li porta alla ricerca di prodotti (solitamente commodities scambiabili) al miglior prezzo. Questo meccanismo di acquisto va benissimo finché il valore più importante per il potenziale cliente sia principalmente il prezzo basso. Laddove, invece, il cliente voglia avvalersi di determinate personalizzazioni, scegliendo un particolare segmento di mercato, in cui il ruolo della personalizzazione è il valore aggiunto che aumenta la spinta all'acquisto di un determinato prodotto, diventa fondamentale nella nostra industria allungare i tempi di effrazione ed evitare blocchi accidentali delle serrature. La personalizzazione, quindi, è a tutti gli effetti una caratteristica che i clienti più esigenti devono approfondire. Se è vero che gli scassinatori si allenano ad aprire le serrature più diffuse è altrettanto vero che la personalizzazione di un prodotto eleva di certo la difficoltà di effrazione ed è un valido motivo per non commettere gli stessi errori in cui sono incorsi, ad esempio, altri conoscenti o vicini di casa.

**7. Video corsi avanzati:** la fruizione di un video corso passo-passo fatto ad hoc per l'installazione, in totale autonomia, di una serratura in kit, permette di avere un rilassamento operativo gigantesco. Ogni video corso apre anche delle possibilità di ampliamento della sicurezza ad altre porte dell'abitazione, ecco che la fruizione anche passiva del videocorso, ovvero ascoltarlo anche senza vederlo incoraggia i clienti e li motiva a prendere in alta considerazione la possibilità di investire un po' alla volta per rendere più sicure le porte che hanno una valida ragione di essere aggiornate.

**8. No partnership, si collaborazioni:** Aries di Michele Bortolotti non fa parte di alcuna associazione di settore e di categoria, non ha alcun contratto di Partnership con produttori, rivenditori, ha soltanto stabilito dei patti chiari e delle liberatorie per una bilanciata ed equa reciprocità e visibilità volti a migliorare i propri prodotti servizi e quelli di eventuali collaboratori, attinenti a quest'industria, finalizzati a riconfermare la reputazione delle reciproche aziende e rendere un servizio ad alta qualità per il consumatore.

**9. Nessuna pratica commerciale scorretta:** ci si impegna a non creare pubblicità ingannevole e comparativa sleale ovvero quella denigratoria, parassitaria e confusionaria. I prodotti, le invenzioni che saranno presentate saranno parte di una variante di un prodotto pre-esistente sul mercato che è indicato per una nicchia specifica di consumatori.

**10. Vendita implicita e vendita esplicita:** qualora il messaggio ed i contenuti testuali, grafici, audio e video sono volti a risolvere un problema esistente e inopinabile, come le effrazioni e furti in casa, viene utilizzata la comunicazione di vendita implicita, che mette in risalto l'importanza di acquistare beni di valore che servono a prevenire tali problemi. Alcune frasi e concetti che alludono a disservizi del settore, derivate dalle lamentele espresse dai consumatori (fonti web attendibili sono i forum a tema), sono essi stessi contenuti di valore che il mercato ed i potenziali clienti vogliono conoscere, quindi non sono imputabili a tecniche ingannevoli o concorrenza sleale per attrarre un segmento di mercato. Differentemente non avrebbero modo di esistere ed essere legalmente accettate notizie sui media che presentano in modo forte fatti di cronaca, aprendo dei loop potenti e sentimenti come la paura, l'angoscia, la tristezza, l'ansia ed altre emozioni che alterano lo stato psicologico del fruitore di tali notizie e messaggi. Proprio per una reciprocità e coerenza dei messaggi con quelli proposti dai media, e dalla voce popolare di esperienze di vita sulla strada, i contenuti ed i messaggi da me prodotti e fruibili dai potenziali clienti, devono essere riconosciuti in modo chiaro come atti a risolvere un problema, in modo autonomo, in modo plenario, con l'ausilio di un installatore, cosicché l'acquisto di prodotti e servizi, cuciti su di misura per un segmento di pubblico, appariranno esatti per il consumatore in target e, nettamente, con effetto di esclusione per coloro che non reputano necessarie, spesso inutili, le soluzioni messe in campo dalla sicurezza passiva (produttori, rete vendite e installatori) per aumentare la protezione di persone nel loro spazio privato nei più svariati contesti abitativi che viene chiamato CASA. I contenuti testuali, grafici, audio e video prodotti da Michele Bortolotti conterranno degli inviti ad agire (vendita esplicita), per l'acquisto di prodotti e servizi, consulenze, volti a sciogliere ulteriori dubbi e obiezioni nei clienti confusi, nonché per coloro che non sono in grado di decidere un budget da investire. Non è possibile aiutare a risolvere un problema di sicurezza entro certi livelli qualitativi e con solide garanzie (si vedano i punti 2., 3., 4), per quei clienti che hanno come scopo/valore primario l'acquisto al prezzo più basso, persone che non hanno il budget espresso come soglia di ingresso nei messaggi pubblicitari,

persone che non vogliono concludere e risolvere un problema di sicurezza, persone fumose e misteriose che chiedono soltanto preventivi a freddo e prezzi volti alla comparazione con altri fornitori, Aries di Michele Bortolotti prescrive soltanto la soluzione.

*Se ti rispecchi di far parte di quelle oltre 2000 famiglie premurose, che hanno davvero avuto il bisogno di risolvere un problema e che hanno scelto un servizio ed una gamma prodotti per un beneficio di lungo termine, allora mi puoi contattare in qualsiasi momento.*



## ISCRIVITI SUL MIO NUOVO CANALE

You **Tube**



SERRATURE TECNOBLINDATE

# **BLINDAX**

**Aries di Michele Bortolotti - Sistema Blindax**

Via Oberdan 18/C 30030 Salzano (Venezia)

Contatti telefonici diretti **344.1597391 – 348.8151975**

Contatti email:  
ariesassistenza@gmail.com blindaxitalia@gmail.com

NON SEGNALANO SOLTANTO L'EFFRAZIONE, LA IMPEDISCONO

**ARIES SERRATURE - SICUREZZA - PRECISIONE E CURA PER I DETTAGLI**