PHONAK
life is on

A Sonova brand

Spunti di conversazione e guida alla dimostrazione per Roger On™.

Una guida rapida su come inserire Roger On nelle conversazioni con il cliente e su come dimostrare al meglio la tecnologia.

La conversazione con il cliente:

Perché dovresti parlare di Roger On ai tuoi clienti?

- Quasi un terzo degli utenti di apparecchi acustici non è soddisfatto quando segue le conversazioni nel rumore.[1]
- Approfitta di un ulteriore flusso economico e aiuta un maggior numero di clienti differenziandoti dalla concorrenza.
- I clienti apprezzano le dimostrazioni di Roger! Bastano 3 minuti per sperimentare la differenza che Roger può fare nella loro vita.

61%

La comprensione del parlato migliora fino al 61% nelle conversazioni di gruppo in presenza di forte rumore rispetto ai soli apparecchi acustici.[2,3]

A chi può essere utile Roger On?

- Clienti con apparecchi acustici, impianti cocleari e/o BAHA.
- Clienti con qualsiasi tipo o grado di difficoltà uditiva.

Quando parli di Roger On con il tuo cliente?

- È bene parlare di Roger On e dei suoi vantaggi al momento del fitting iniziale dell'apparecchio acustico, indipendentemente dal grado di ipoacusia.

Ma siamo chiari...

- Durante le prime visite la priorità assoluta deve essere un fitting degli apparecchi acustici adeguato alle esigenze del cliente.

Quando dimostri Roger On al tuo cliente?

Dovresti eseguire una dimostrazione in studio della durata di 3 minuti quando il cliente è ancora nel periodo di prova dell'apparecchio acustico e ha già avuto un'esperienza reale con gli apparecchi acustici.

- Assicurati di fare avere al tuo cliente un dispositivo Roger On Trial lo stesso giorno in cui eseguirai una dimostrazione nello studio.
- In questo modo ci si assicura che gli apparecchi siano collegati correttamente al Roger On e che sappiano come utilizzare il dispositivo.

1 Picou, E. M. (2020). MarkeTrak 10 (MT10) Survey Results Demonstrate High Satisfaction with and Benefits from Hearing Aids. Seminars in Hearing, 41(01), 021– 036.
2 Thibodeau L. M. (2020). Benefits in Speech Recognition in Noise with Remote Wireless Microphones in Group Settings. Journal of the American Academy of Audiology, 31(6), 404–411. https://doi.org/10.3766/jaaa.19060
3 Un sistema Roger è composto da un microfono Roger e da un ricevitore Roger associato a un sistema acustico compatibile

roger

Come fare la dimostrazione di Roger On (in 3 minuti!)

1 Preparare l'attrezzatura e gli apparecchi acustici

- Assicurati che il tuo dispositivo Roger On sia completamente carico.
- Se il tuo cliente indossa un apparecchio acustico Phonak Trial™, a partire dalla piattaforma Paradise o più recente, puoi iniziare subito la dimostrazione.
- Se il cliente porta apparecchi acustici Phonak non di prova, installa i ricevitori Roger nei suoi apparecchi acustici.

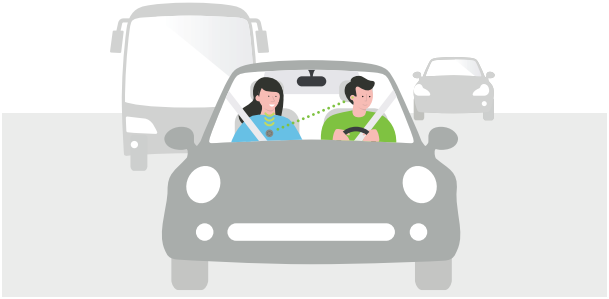
2 Dimostrare la modalità Tavolo

- Metti in muto Roger On e accendi la sorgente sonora esterna.
- Chiedi al cliente quanto riesce a capirti con il rumore di fondo.
- Ora posiziona Roger On al centro del tavolo e disattiva il dispositivo.
- Spiega che Roger On è un microfono versatile, ideale per le situazioni stazionarie in cui è presente un rumore di fondo. Quando viene posizionato su un tavolo, individua automaticamente la persona che sta parlando, passando senza interruzioni da un parlante all'altro. Roger On reagisce molto velocemente nel passare da un oratore all'altro, facendo sentire i tuoi clienti al centro della conversazione.

Quanto spesso i tuoi clienti mangiano fuori al ristorante?

3 Dimostrare la modalità Relatore

- Aggancia Roger On al colletto di un interlocutore e fallo camminare per la stanza per chiedere se il cliente è ancora in grado di sentire bene.
- Spiega che Roger On permette di sentire qualcuno fino a circa 25 metri di distanza in presenza di rumore di fondo



Quante volte i tuoi clienti partecipano a presentazioni o guidano con passeggeri in auto?

4 Dimostra la modalità Focalizzazione

- Con il rumore di fondo ancora presente, dai Roger On al cliente e chiedigli di puntarlo in direzione della persona che vuole sentire.
- Spiega che, in questa modalità, Roger On sopprime i rumori ambientali e le voci laterali. Il cliente può ora ascoltare qualcuno in un ambiente molto rumoroso.

Ad esempio, quanto spesso i tuoi clienti vorrebbero sentire un commesso di un negozio, un cassiere della banca o un cameriere?

- Alla fine della dimostrazione, assicurati di dare al cliente un microfono Roger On Trial da portare con sé per una o due settimane. In questo modo possono sperimentare Roger On nella loro vita quotidiana.
- Ricorda anche che ci sono altri tre casi d'uso che possono provare a casa. Streaming TV, Modalità cuffia per le chiamate online e Modalità di puntamento ampia che può essere utilizzata in diversi ambienti di gruppo (ad esempio, gruppo di fitness).
- Se ci sono opzioni di rimborso disponibili, informane il cliente in questo momento.

Scansiona qui per vedere un video su come dimostrare Roger On ai clienti.

Pubblicazione riservata agli operatori di settore.
V2.00/2024-12/NLG© 2025 Sonova AG All rights reserved