

PROGRAMME DE GESTION DES DISTRIBUTEURS

Construire des partenariats durables

Le programme de gestion des distributeurs ALLU (DMP) vise à créer des relations commerciales durables et mutuellement avantageuses, basées sur la confiance. Notre devise est « Nous disons ce que nous faisons, et nous faisons ce que nous disons ».

QU'EST-CE QUE LE DMP D'ALLU ?

Le programme de gestion des distributeurs ALLU a une approche uniforme et équitable, récompensant les performances et cherchant à adresser les sous-performances afin de maintenir un standard de qualité élevé. Nous voulons nous assurer que notre réseau de partenaires fait du client sa priorité et qu'il est motivé par les performances commerciales, en favorisant un environnement collaboratif où l'on travaille ensemble avec les mêmes objectifs. Dans le cadre de ce programme, vous êtes considéré comme un prolongement important de l'équipe commerciale d'ALLU, contribuant directement à notre réussite commune dans le secteur.

QUE SOUHAITONS-NOUS ACCOMPLIR ?

Notre objectif, à travers le programme de gestion des distributeurs ALLU, est de stimuler la croissance mutuelle des ventes et d'optimiser la gestion des performances marketing et commerciales grâce à une coopération active. Nous visons à renforcer la notoriété de la marque ALLU de manière cohérente sur tous les canaux. Une communication efficace et rapide dans les deux sens est essentielle à notre approche, afin de garantir que tout le monde soit informé et sur la même longueur d'onde. Notre objectif est d'établir un partenariat durable et gagnant-gagnant, qui profite à tous les participants, favorisant ainsi une réussite et une croissance durables.

QUE MESURONS-NOUS ?

Pour garantir le succès des deux parties, nous nous concentrons sur l'évaluation des aspects clés de notre collaboration. La régularité de la communication est suivie afin de maintenir une implication et des actions cohérentes. Le suivi des performances commerciales nous aide à comprendre la pénétration du marché. Nous évaluons également l'efficacité des initiatives marketing afin de nous assurer qu'elles correspondent à nos objectifs stratégiques. De plus, des formations sont dispensées afin de garantir que nos partenaires disposent des connaissances et des compétences nécessaires pour exceller.



NIVEAUX DE DISTRIBUTEURS

Le programme ALLU DMP comporte quatre niveaux : **Bronze, Argent, Or et Platine**, basés sur les niveaux d'implication et d'activité sur une base annuelle.

Au niveau Bronze, les distributeurs doivent effectuer quelques efforts de marketing, tels que la publication sur les réseaux sociaux et l'organisation de démonstrations. Le niveau Platine, en revanche, exige une implication importante dans ces activités de marketing. Plus le niveau est élevé, plus les remises sur les produits sont importantes lors des commandes d'équipements ALLU.

Il est important de noter que les niveaux sont basés sur l'engagement et la réalisation d'actions convenues plutôt que sur le montant des commandes ou les chiffres de vente. Un contrat de distributeur signé doit être en place avant qu'un distributeur puisse officiellement rejoindre le DMP et gravir les échelons, ce qui montre l'importance d'un engagement élevé, d'une véritable motivation et d'une implication dans ces activités. Le niveau est évalué une fois par an lors d'une réunion d'évaluation.

PLATINE



Implication élevée dans les activités de marketing
Contribue fortement à augmenter la notoriété de la marque ALLU
Démonstrations fréquentes pour des clients
Participations nombreuses à des salons / expositions

ARGENT



Effectue des activités de marketing
Contribue à augmenter la notoriété de la marque ALLU
Quelques démonstrations pour des clients
Quelques participations à des salons / expositions

OR



Bonne implication dans les activités de marketing
Contribue activement à augmenter la notoriété de la marque ALLU
Multiples démonstrations pour des clients
Participation active à des salons / expositions

BRONZE



Peu de participation dans les activités de marketing
Contribue peu à augmenter la notoriété de la marque ALLU
Une démonstration pour des clients
Une participation à un salon / exposition



Contactez-nous via
info@allu.net



En savoir plus sur nous :
www.allu.net/fr