

PRODUKT: PROGRAM PARTNERSKI

Proces lojalizacji grupy fachowców względem marki produktów chemii budowlanej



rykuły chemii budowlanej obejmują produkty powiązane z branżą remontowo-budowlaną – od klejów, tynków i zapraw, aż po farby i uszczelniacze. Używane są głównie przez profesjonalistów – fachowców wykorzystujących je w codziennej pracy. W procesie przygotowania i wykonania pracy remontowej często to do nich należy wybór marki użytkowanych materiałów, ewentualnie doradztwo w zakresie zakupu realizowanego przez Klienta. Dzięki istotnemu wpływowi na wybór używanej marki produktów, stają się atrakcyjnym ogniwem rynku, o którego lojalność warto zabiegać, a następnie utrzymywać.

TŁO

Po niekorzystnych dla branży latach 2009-2010, w roku 2011 można było zaobserwować stabilizację rynku. Jego wartość wyniosła w tym czasie około 6 mld zł – podaje w swoim raporcie firma analityczna PMR. Rynek chemii budowlanej współtworzy wiele firm branży budowlanej i remontowej. Głównym miejscem zaopatrywania się w chemię budowlaną są hurtownie budowlane. Inne kanały np. markety budowlane, sklepy czy zakup towaru bezpośrednio u producenta, są mniej popularne i stanowią mniejszą część rynku. Do tej pory w Polsce nie przyjęło się dokonywanie zakupów materiałów chemii budowlanej przez Internet.

Oferta produktów dostępnych w hurtowniach jest szeroka, dlatego istotnym elementem rynku są przedsiębiorstwa i osoby mające największy wpływ na wybór chemii budowlanej, czyli firmy budowlane i fachowcy dokonujący remontów. Są to osoby z doświadczeniem, zwykle same dokonujące zakupu i następnie wykorzystujące kupione materiały w swojej pracy. Istotnym jest fakt powtarzalności tego procesu z racji wykonywanego zawodu. Oznacza to, że część działań mających na celu osiągnięcie wzrostu sprzedaży powinny oddziaływać właśnie na ten element rynku.

Z takiego założenia wyszedł jeden z najważniejszych producentów chemii budowlanej na polskim rynku. Źródłem przewagi konkurencyjnej miała stać się dla niego lojalność grupy fachowców, przekładająca się na długookresowy wzrost sprzedaży.

ZADANIE

Przygotowanie programu partnerskiego dla osób i firm kupujących i użytkujących produkty chemii budowlanej, głównie fachowców z branży budowlanej i remontowej. Cele programu:

- ▶ **wzrost sprzedaży wspieranych marek** dzięki motywacji użytkowników /profesjonalistów do zwiększenia swoich zakupów i rekomendacji produktów,
- ▶ **budowa lojalności**, przywiązania fachowców do producenta w długim okresie.

ROZWIĄZANIE

To program partnerski oparty o zbieranie i wymianę punktów, który w prosty i atrakcyjny sposób realizuje zadanie przyciągnięcia i utrzymania Fachowca.

Proces uczestnictwa w programie krok po kroku:

1. Rejestracja poprzez formularz zgłoszeniowy, stronę internetową lub infolinię.
2. Zbieranie punktów wycinanych z opakowań materiałów chemii budowlanej producenta.
3. Przesyłanie punktów drogą pocztową dla zaktualizowania swojego konta w programie.
4. Zamawianie i odbiór nagród z katalogu poprzez formularz zgłoszeniowy, stronę internetową lub infolinię.

KLUCZOWE ELEMENTY PROGRAMU:

Sposoby zdobywania punktów:

- dla osiągnięcia profitów w programie, konieczne jest zbieranie punktów umieszczanych na artykułach producenta (produkty oznaczone są różną wartością punktową, w zależności od ich gramatury i marżowości),
- przyznawane są także dodatkowe punkty promocyjne, np. za rejestrację poprzez stronę internetową.

Korzyści dla Fachowców:

- główną korzyść stanowią nagrody rzeczowe przedstawione w katalogu nagród, pogrupowane według kategorii i kosztu wyrażonego w ilości punktów niezbędnych do otrzymania nagrody,
- do wyboru są nagrody o bardzo różnej wartości z kategorii: narzędzia, ubrania robocze, czas wolny,
- dodatkowym bonusem są personalizowane koszulki przesyłane każdemu nowemu zarejestrowanemu uczestnikowi programu.

Kanały komunikacji:

- drukowany katalog z opisem zasad i nagród w programie dostępny w punktach sprzedaży,
- internetowa platforma informacyjna dotycząca programu, z możliwością logowania i sprawdzenia stanu konta,
- tematyczny portal internetowy dla fachowców z materiałami szkoleniowymi, forum, ogłoszeniami,
- telefoniczne centrum obsługi uczestników (infolinia),
- aplikacja raportująca Direct Access to Database oferująca producentowi bezpośredni dostęp do aktualnych wyników programu.

WYNIKI

Mechanizmy przygotowane i zaimplementowane przez **\DATA SOLUTIONS** przyniosły następujące korzyści:



W CIĄGU TRZECH LAT W PROGRAMIE
ZAREJESTROWAŁO SIĘ PONAD

26,6 TYS.
UCZESTNIKÓW

- uczestnicy programu nadesłali kody z prawie 3,7 mln opakowań artykułów producenta,
- zostało zamówionych 44,6 tysiąca nagród,
- na stronie www programu zanotowano ponad 80,5 tys. wyświetleń.

KLUCZOWY CZYNNIK SUKCESU

Atrakcyjny system nagradzania uczestników programu w postaci szerokiego wachlarza nagród do wyboru.

ul. Bastionowa 37
61- 663 Poznań
+48 61 625 02 50 t
+48 61 625 02 51 f
NIP: 521- 28- 00 -179

www.datasolutions.pl

Misją \DATA SOLUTIONS jest dostarczanie Klientom rozwiązań zwiększających ich przewagę konkurencyjną dzięki optymalizacji procesu sprzedaży na każdym z jego etapów.



Producent



Dystrybutor



Detalista



Konsument