



KONICA MINOLTA

ТОП-КЛУБ 2014 ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Уважаемые коллеги,

Компания Konica Minolta приглашает вас принять участие в программе лояльности «Топ-клуб 2014» для авторизованных прямых партнёров и партнёров второго уровня (дилеров) Konica Minolta.

Цель программы — стимулирование увеличения продаж, усиление позиций Konica Minolta на рынке, расширение взаимного сотрудничества, укрепление долгосрочных партнёрских отношений, развитие совместных с Партнёрами и Дилерами бизнес-проектов, направленных на удовлетворение потребностей конечных покупателей.



ТОП-КЛУБ 2014
ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Период проведения программы:

- Январь 2014 года — декабрь 2014 года

Условия участия в программе:

- Все компании-участники будут разделены на 7 подгрупп в соответствие с результатами продаж, достигнутыми в 2013 году. В зависимости от подгруппы, в которой участвует Партнёр/Дилер, победителями будут признаны первые 3, 5, 8 или 14 компаний, достигших наилучших результатов продаж в своей подгруппе.

По итогам конкурса 50 компаний, достигших наилучших результатов по объёму продаж в подгруппах, будут объявлены победителями.

- Каждому Партнёру/Дилеру до 30 июня 2014 года будут высланы подробные условия участия в программе с описанием минимальных квалификационных требований в его подгруппе.

Чтобы принять участие в программе Партнёру/Дилеру необходимо до 30 июня 2014 года направить заявку на участие в Департамент развития каналов дистрибуции Konica Minolta по электронному адресу csm@konicaminolta.ru. В заявке Партнёр/Дилер указывает краткую информацию о своей компании и об отделе продаж оборудования Konica Minolta и KIP.

Форма заявки в отдельном файле прилагается.



- В рамках программы Партнёру/Дилеру, заявившему о своём участии, необходимо будет предоставить в Konica Minolta отчёты о продажах конечным покупателям оборудования Konica Minolta и KIP совокупно за три периода 2014 года: январь–июнь, июль–сентябрь, октябрь–декабрь.

Отчёты направляются в течение месяца, следующего за отчётным периодом. В отчёте указываются модель и серийный номер оборудования, дата продажи и наименование конечного покупателя.

Форма отчёта о продажах и подробные инструкции будут высланы всем участникам программы дополнительно.

- Объём продаж Партнёров и Дилеров рассчитывается по единой бальной системе. На основании предоставленного отчёта о продажах Партнёру/Дилеру начисляются баллы за каждую единицу оборудования, проданную конечному покупателю. (см. Таблицу начисления баллов).

Таблица начисления баллов:

МОДЕЛЬ ОБОРУДОВАНИЯ, ПРОДАННОГО КОНЕЧНОМУ ПОКУПАТЕЛЮ	КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ
bizhub C25	0,8
bizhub C3100P (C35P)	0,6
bizhub C3350 (C35)	1,3
bizhub C3850	1,5
bizhub 25e	0,7
bizhub 3300P	0,2
bizhub 4000P	0,3
bizhub 4700P	0,4
bizhub 3320 (20)	0,4
bizhub 4020	0,5
bizhub 4050 (36)	0,8
bizhub 4750 (42)	1,1
bizhub C224e	2,1
bizhub C284e	2,6
bizhub C364e	3,5
bizhub C454e	4,9
bizhub C554e	5,8
bizhub C654e	8,9
bizhub C754e	9,4
bizhub 185 Rus Ver	0,4
bizhub 215	0,5
bizhub 224e	1,4
bizhub 284e	1,7
bizhub 364e	2,3
bizhub 454e	3,3
bizhub 554e	4,5
bizhub 654e	7,0
bizhub 754e	7,6
bizhub PRO C1060L (C6000L)	16,9
bizhub PRESS C1060 (C6000)	27,4
bizhub PRESS C1070P (C7000P)	29,2
bizhub PRESS C1070 (C7000)	32,3
bizhub PRO 951	15,9
bizhub PRESS 1052	28,7
bizhub PRESS 1250P	31,1
bizhub PRESS 1250	35,2
KIP 700m	7,5
KIP 7170 (7100)	12,5
KIP 7770 (7700)	20,9
KIP 7970 (7900)	30,6
KIP C7800	44,0

- Победители программы «Топ-клуб 2014» будут приглашены к участию в общевыездном мероприятии на Мальту, которое состоится в мае 2015 г.

Мальта по праву считается идеальным местом для отдыха — благоприятный климат, необычная и разнообразная природа, огромное культурное наследие, роскошные курорты с неизменно высоким уровнем сервиса и развитая индустрия развлечений делают крайне привлекательным этот архипелаг.

Программа «Топ-клуб 2014» — отличная возможность пообщаться в профессиональном кругу, обзавестись интересными знакомствами, укрепить командный дух с коллегами. Вас ждут насыщенная программа отдыха и множество прекрасных впечатлений!

Присоединяйтесь!