

Pure Freude an Wasser



DEKOSCHAUFENSTER 2013



Ziel: Präsenz beim Endgebraucher zu schaffen um den Abverkauf beim Handwerker zu fördern.

Zielgruppe: Installateure im Handwerk

Zielort: Handwerker-Schaukenster und Ladengeschäfte des Installateurs in attraktiven Schaufensterlagen mit vielen Sichtkontakten (Einkaufsstraße, Hauptstraße etc.)

Timing: Umsetzung Juli 2013

Klassifizierung: Seit 2011 unterscheiden wir in Standard Dekopartner und SPA Dekopartner. Diese Differenzierung ist auch in CRM via Merkmal hinterlegt. SPA Dekopartner sind 2013 alle Kunden, die eine aktive Ausstellung haben. Mengenmäßig bedeutet dies, dass wir dieses Jahr circa 550 SPA und 850 Standard Dekopartner dekorieren werden.



	GROHE SPA	GROHE Standard	Neu-Dekopartner
Anzahl	500 Kunden	800 Kunden	50 SPA Partner/ 50 Standard Partner
Produkte	<ul style="list-style-type: none"> - Grandera - Power & Soul - Allure Brilliant - 5 Jahre Garantie - Made in Germany 	<ul style="list-style-type: none"> - Grohtherm 2000 - Eurocube - Tempesta Neu - 5 Jahre Garantie - Made in Germany 	je nach Klassifikation
Durchführung	Dekoservice	Dekoservice	Dekoservice
Start der Dekowelle: Juli 2013			

GROHE SPA – DEKO PARTNER

AKTUALISIERUNG DURCH DEKORATEUR AB MAI 2013



550 Partner



Neu:

- Banner Grandera
- 2 Dekowürfel (hochwertigere Verarbeitung, lichtbeständig)
 - Produkt und Made in Germany
 - Millieu
- Display mit und ohne Beleuchtung um ausgewählte Armatur in Szene zu setzen
- Aufkleber QR Code, der auf www.grohe.de verlinkt

GROHE STANDARD DEKO-PARTNER

AKTUALISIERUNG DURCH DEKORATEUR AB MAI 2013



850 Dekopartner



Neu:

- Banner Grohtherm 2000
- 2 Dekowürfel(hochwertigere Verarbeitung, lichtbeständig)
 - Produkt und Made in Germany
 - Millieu
- Display mit und ohne Beleuchtung um ausgewählte Armatur in Szene zu setzen
- 1 GROHE Quitsche - Ente
- Aufkleber QR Code, der auf www.grohe.de verlinkt

GROHE DEKOSCHAUFENSTER WINTER-UPDATE



550 SPA- und 850 Standard-Dekopartner
Versand im November 2013 per Post



Bestehend aus:

- silbernen Deko-Päckchen mit blauen Schleifenband
- selbstklebende Schneeflocken (halten statisch ohne Klebstoff)



Aktionsablauf für bestehende Dekopartner

Das Marketing selektiert alle bestehenden Dekopartner und beauftragt Dekorateure. Alle Besuche werden telefonisch angekündigt. Die Dekorateure haben sämtliche Dekomaterialien dabei. Die Besuche starten Mitte Mai und sind Ende Juni mit Beginn der Sommerferien abgeschlossen.

Kunden, die **selber dekorieren** oder aber ihre Dekoration **nicht im Schaufenster**, sondern z.B. in den Verkaufsräumen einsetzen werden ab sofort nicht mehr angefahren. Hier werden auf Wunsch **die Materialien per Post versendet**. Bitte in Frage kommende Kunden bei Jana Oeynhausen melden. Das Marketing hat nun die Möglichkeit ein Merkmal für den Dekomaterialversand dauerhaft im CRM System zu hinterlegen.

Aktionsablauf für neu gewonnene Dekopartner

Der neu gewonnene Dekopartner wird vom Außendienst bei **Jana Oeynhausen** per E-Mail gemeldet. Folgende Informationen müssen in der Mail vorhanden sein:

- Firmen ID
- Stromanschluss im Dekoschaufenster vorhanden ja/nein
- wenn der Kunde selber dekorieren möchte oder es sich um Dekoration im Verkaufsraum handelt, bitte explizit ausweisen, dass ein dauerhafter Versand der Materialien per Post erwünscht ist.

Das Marketing klassifiziert den neu gewonnen Dekopartner und setzt das Kampagnenmerkmal „Dekoservice“ auf die entsprechende Bezeichnung. Danach erfolgt die Aufnahme des Kunden in den Tourenplan bzw. der Versand der Materialien.

Alle neuen Dekopartner, die **nach Juni 2013 gemeldet werden**, bekommen die Materialien der Schaufensterdekoration 2013 vorab per Post zugesendet und werden in 2014 von einem Dekorateur besucht.

Wünscht der Kunde einen Dekorateur außerhalb des Tourenplans ist dies möglich, jedoch mit Kosten in Höhe von circa 200 Euro verbunden. Diese Kosten gehen zu lasten des Kunden oder des Vertriebs.

ABLAUF BESTEHENDE UND NEUE DEKOPARTNER



Das Gate – Online Tool für GROHE

Alle Mitarbeiter von GROHE können sich ab Mitte Mai wie im vergangenen Jahr über ein Online Tool informieren welche Kunden bereits dekoriert wurde. Zudem sind hier auch vorher/nachher Bilder hinterlegt. Der Datenupload ins System erfolgt i.d.R. innerhalb von zwei Werktagen.

Homepage: www.grohe-deko.de

Benutzer: grohe

Passwort: eurocube

So geht es: auf der ; dann kann über
die Suchmaske nach
ht werden.



Der digitale Bilderrahmen meines SPA Dekopartners ist defekt. Haben wir Garantie?

Ja. Alle defekten Geräte können bis **Juni 2013** zur Garantieprüfung eingeschickt werden:

VKF Renzel GmbH z.Hd. Herr Nienhaus Im Geer 15 in 46419 Isselburg.

Danach können wir leider nicht unbegrenzt defekte Geräte austauschen. Wendet euch in dem Fall an Jana Oeynhausen.

Werden auch Neukunden besucht, die ich nach der Dekorationswelle - also ab Juli 2013 - werbe?

Nein. Wie bereits praktiziert schicken wir gerne Dekomaterialien per Post zur Eigendekoration zu.

Die Beauftragung eines Dekorateurs können wir gerne zusätzlich zu einem Vorteilspreis von circa 200 Euro in die Wege leiten.

Kann ich entscheiden ob ein neuer Dekopartner Standard oder SPA Partner wird?

Nein. Die Entscheidung wird nach CRM Kriterien getroffen und obliegt dem Marketing.

Alle Kunden mit einer aktiven Ausstellung werden automatisch SPA Dekopartner.

Bei weiteren Fragen wendet euch gerne an: Jana Oeynhausen