



## **Regulamento da Campanha Relacionamento INA FAG Fiel**

**Objetivos:** O objetivo do Projeto INA FAG Fiel é a fidelização de produtos das marcas INA FAG junto aos clientes Imdepa pré selecionados.

**Duração da campanha:** A Campanha teve inicio no dia 02/03/2011. A campanha não tem data final.

**Produtos participantes:** itens das marcas INA e FAG, vendidos para as revendas através da Imdepa Rolamentos Importação e Comércio Ltda.

**Clientes Participantes:** clientes pré-selecionados e aprovados pela Imdepa.

**Meta de Compra e Descontos:**

O cliente participante da Rede INA FAG Fiel terá desconto diferenciado na linha de produtos INA FAG: preço de lista Imdepa com desconto de até 15%.

No primeiro mês que o cliente participa da campanha, já faz jus ao desconto na compra. Para que o cliente receba desconto no segundo mês, deverá cumprir a meta de compra de R\$ 7.500 (sete mil e quinhentos reais). Cumprindo a meta dentro do mês, no próximo ele receberá desconto.

Cada meta cumprida dentro do mês resulta em 1 ponto. Os brindes podem ser resgatados conforme: 01 ponto = 01 kit Brinde.

Os brindes devem ser solicitados pelo Portal INA FAG Fiel.

A meta mínima mensal de compra é de R\$ 7.500 (sete mil e quinhentos reais).

**Forma de Acompanhamento:**

- Portal de Relacionamento - site de relacionamento para acompanhamento de compras, cumprimento de metas, esclarecimento de dúvidas, etc.

Acesse o portal através do endereço: <http://inafag.portalimdepa.com.br/login>

---

## **A) Objetivo do Projeto**

O objetivo do Projeto INA FAG Fiel é a fidelização de produtos das marcas INA FAG.

## **B) Vantagens**

1. Política Comercial diferenciada
2. Estoque Preferencial
3. Garantia Ágil
4. Identificação do Ponto de Venda

### **1. Política comercial diferenciada**

O cliente participante da Rede INAFAG Fiel terá desconto diferenciado na linha de produtos INA FAG: preço de lista Imdepa com desconto de até 15%.

### **2. Estoque Preferencial**

Garantir o estoque preferencial para a Revenda participante, através de programação e previsão de compra dos produtos da linha INAFAG. A previsão de compra deverá ser feita no Portal INA FAG.

### **3. Garantia Ágil**

Canal confiável e ágil para solicitar o recebimento das garantias. Possibilita uma resposta rápida e confiável no que diz respeito as garantias dos produtos.

As solicitações de garantias deverão ser feitas através do site da Imdepa ([www.imdepa.com.br](http://www.imdepa.com.br)) através do link SAC ou diretamente com a filial de vendas que atende a revenda.

### **4. Comunicação no ponto de venda loja INA/FAG**

A revenda será ambientada com uma comunicação visual que demonstra que na revenda tem produtos das marcas INAFAG. O material de divulgação será como comodato, podendo ser retirado pela Imdepa caso 3 metas não sejam cumpridas.

Os materiais que serão utilizados para a comunicação e ambientação são:

#### **Bandeirola**

**Placas 1 (Externa ou Interna) - 2 x 2 m**

**Placa 2 (Externa ou Interna) - 1 x 1 m**

**Placa 3 (Externa ou Interna) 0,50 x 0,50**

#### **Banner**

**Inflável Relógio para pendurar**

**Adesivo para carro – 0,50 x 0,50**

## **C) Prêmios e Benefícios**

### **1. Kit brinde**

O Kit é composto de 3 bonés, 10 canetas e 05 adesivos – 40 x 40 cm e 05 adesivos 10 x 15 cm. O kit Brinde deve ser solicitado através do Portal INAFAG Fiel e será enviado em até 30 dias após a solicitação.

## **2. Treinamento na Loja**

As revendas receberão **treinamentos qualificado diretamente da INAFAG.**

A Revenda fará jus ao prêmio quando atingir a meta todos os meses, durante 6 meses (R\$ 45.000). O calendário de treinamento será validado durante o ano.

### **D) Canais de Comunicação e Venda com a Imdepa**

#### **B2B - Canal direto de compra**

Compra através do canal B2B, que consiste em venda direta pela internet, forma alternativa de atendimento on-line com disponibilidade em tempo real.

**Portal de Relacionamento** - <http://inafag.portalimdepa.com.br/login>

Site de relacionamento para acompanhamento de compras, cumprimento de metas, esclarecimento de dúvidas, etc.

Dúvidas, esclarecimentos e sugestões entrem em contato:

Natalie - Marketing Imdepa – 51 21219912

[imdepa@imdepa.com.br](mailto:imdepa@imdepa.com.br) e [natalie.bolzan@imdepa.com.br](mailto:natalie.bolzan@imdepa.com.br)