



30
adhérents

Septembre - Octobre 2011

Réunion annuelle à Nantes



Les adhérents étaient réunis du 22 au 25 septembre dernier à Nantes.

Lors de la journée du vendredi, nous avons réfléchi par atelier sur les thèmes :

- Les avantages de développer un cash
- Les avantages d'une force de vente terrain
- L'avenir du réseau et les attentes des adhérents

De nouveaux outils mutualisés pour aider les adhérents ont été présentés :

- Les affichettes magasins (voir ci-dessous)
- La veille commerciale (voir ci-contre)
- Les mailings promotionnels
- Les cadeaux clients et les calendriers personnalisés

Le samedi était consacré à la visite de Nantes. La soirée s'est déroulée dans la cave d'un château en présence d'un oenologue et autour d'un buffet festif.

Affichettes magasins



Une série d'affiches à suspendre dans vos magasins est en préparation. Chaque affiche illustrera un métier : boucherie, boulangerie, poissonnerie...

Les formats proposés sont 60 x 80 cm et 80 x 120 cm.

La réalisation sera de qualité.

Le calendrier 2012

Les réunions annuelles :

- 30 et 31 Janvier : réunion des commerciaux à Paris
- 10 au 20 janvier : voyage en Guadeloupe
- 27 au 30 Septembre : réunion annuelle des adhérents

Réunions régionales :

- 6 et 7 février : Sud-Est, chez UDJ13 à Marseille
- 12 et 13 mars : Nord-Est, chez Cogne à Saint-Julien en Genevois
- 2 et 3 avril : Sud-Ouest, chez Tout pour l'emballage à Cahors
- 23 et 24 avril : Nord-Ouest, chez SDEP à Cérances (50)

Nouveaux produits



Vaisselle jetable «Classy»

Une gamme de verres, assiettes et couverts métallisés de grande classe !

Disponible début novembre 2011

Cabas jute

Disponible mi-novembre 2011

Développez vos ventes

La veille commerciale des appels d'offres et la détection des projets privés

Une proposition de collaboration avec la société Vecteur+ apportera une visibilité des appels d'offres 6 mois avant leurs parutions. Cela autorise l'adhérent à prendre contact avec le donneur d'ordre et redéfinir son besoin pour mieux répondre. Vecteur+ qualifiera les appels d'offres pour optimiser les chances de gagner.

Dans 80% des cas, l'attributaire d'un marché est soit le sortant, soit celui qui a eu l'opportunité de contact avant la publication de l'avis d'appel d'offre du marché.

Cette prestation de qualité sera facturée 1.800 € ht par an pour 1 ou 2 départements, au lieu de 3.387 € ht aux adhérents qui souscriront au contrat Vecteur+ (8 adhérents au minimum).

Le gain d'un marché devrait amortir cette dépense.

Gagnez des voyages

Le Challenge Point E 2012 permet aux adhérents de gagner un voyage pour 1 ou plusieurs personnes.

Le principe est simple : chaque carton livré aux adhérents donne une valeur de «Point Voyage». Des primes «Point Voyage» liées à la qualité de la signalisation de la marque Point E et aux volumes annuels s'ajouteront au compte.



Le voyage sera de 4 jours et se déroulera en mars/avril 2013. La date et la destination seront arrêtées en concertation avec les adhérents. Rome pourrait être notre première destination.

Chaque séjour gagné donnera le droit à l'adhérent de pouvoir acheter un séjour.

L'objectif est d'emmener le plus de monde possible en voyage pour se détendre et créer un esprit d'équipe.

Pilotez et vendez



Point E vous assiste

www.point-e.fr