

KNAUF PARTNER PROGRAMMA

www.knauf.nl/partnerprogramma





KNAUF PARTNER PROGRAMMA

Bij Knauf vinden we dat iedereen een ideale omgeving verdient om in te wonen, te werken of te verblijven. Want mensen voelen zich het prettigst in een woning of gebouw dat is afgestemd op hun wensen en behoeften. Deze visie concreet tot stand laten komen kan Knauf niet alleen. Daarvoor is samenwerking nodig. Verwerkers maken hun klanten, de gebruikers van het gebouw, duidelijk dat hun woon- en werkidealen verwezenlijkt kunnen worden met de oplossingen van Knauf. En u als handelspartner adviseert de producten van Knauf aan úw klanten, de verwerkers.

Het Knauf Partner Programma is een samenwerking tussen u en Knauf met als doel duurzame groei. Knauf waardeert uw inspanningen en daarom ontvangt u als Knauf Partner op diverse gebieden exclusieve voordelen. Zo profiteert u van persoonlijk advies, individuele acties en topcondities. Hierdoor bent u in staat zich te onderscheiden van uw concurrenten en heeft u een voorsprong in de markt. Op die manier zorgen we samen voor meer succes.

Deelname aan het Knauf Partner Programma vindt plaats op vestigingsniveau. Heeft u interesse om Knauf Partner te worden? Neem contact met ons op en wij bespreken graag de mogelijkheden met u in een persoonlijk gesprek.

UW VOORDELEN



Partnership

Strategische samenwerking tussen Knauf Partners en Knauf

Voorbeeld: Marketing

Aanvullend op de standaardactiviteiten biedt Knauf haar Partners mogelijkheden voor individuele marketing-activiteiten. Denk aan tijdelijke exclusiviteit bij introducties van nieuwe producten



Extra beloning

Knauf Partners ontvangen een waardering in de vorm van een (financiële) beloning

Voorbeeld: Inkoopcondities

Knauf Partners profiteren van extra korting op de inkoopprijs van strategische producten



Ondersteuning

Knauf ondersteunt Knauf Partners op vestigingsniveau

Voorbeeld: Buitendienst begeleiding

Buitendienstmedewerkers van Knauf zorgen voor intensieve begeleiding en informatie-uitwisseling



Meer service

Een zeer uitgebreid serviceaanbod

Voorbeeld: Trainingen

Knauf Premium Partners en hun klanten kunnen gebruik maken van op maat gemaakte trainingen

Klant
0-49 punten*

Knauf Partner
50-69 punten*

Knauf Premium Partner
70-100 punten*

** De cijfers zijn fictief en hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.*

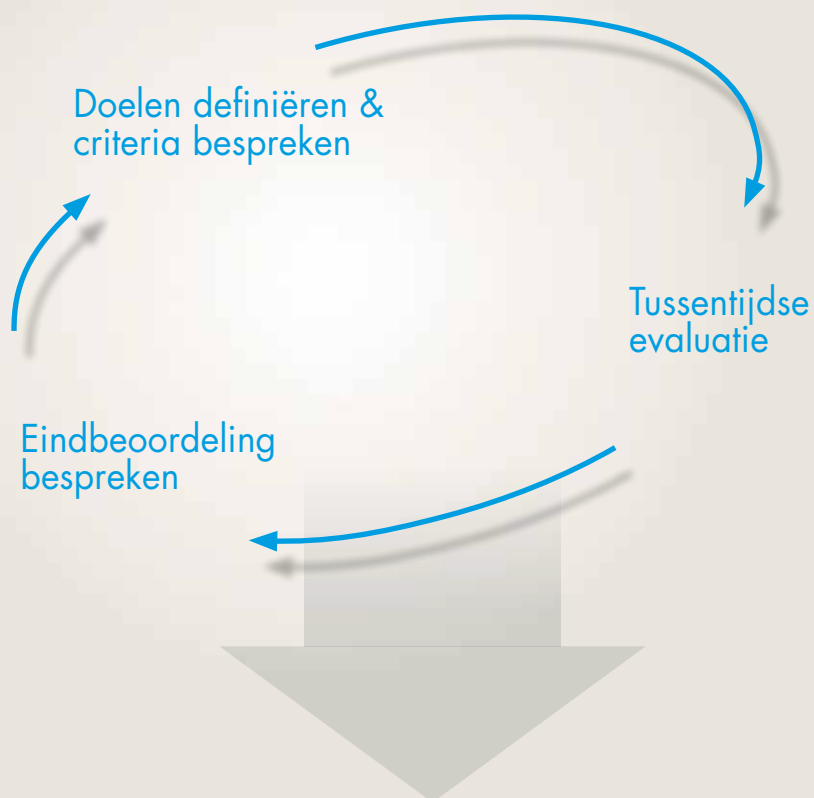
PARTNERSHIP

Het Knauf Partner Programma maakt onderscheid tussen Knauf Partners en Knauf Premium Partners. Als Knauf Premium Partner geniet u nog meer voordelen.



SAMEN GROEIEN

Als Knauf Partner profiteert u van persoonlijk advies, individuele acties en topcondities. Daarnaast bespreken en evalueren we samen gedurende het jaar de voortgang van de doelstellingen om het succes te vergroten.



Knauf doelstellingen

Bedrijfsnaam: Albouwgroothandel Veenstra
Klantnummer: 1234567
Plaats: Utrecht
Contactpersoon: Jan Veenstra

Actieve productgroepen
 Droge afbouw
 Stuc

Omzet

Assortiment	Omzet	Vershil %
Droge afbouw	€ 2.922.607	64,1%
Stuc	€ 1.820.051	7,9%
Totale omzet	€ 4.742.658	26,3%

Doelstellingen en te nemen acties

- Knauf Premium Partner status
- Omzetgroei: Bruto naar EUR 100.000 per jaar
- Vergroten specialisatie Knauf Vloersystemen door volledig assortiment te nemen
- Training en opleiding om te komen tot vergroten specialisatie in vloersystemen

* De cijfers zijn fictief en hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.
De concrete doelstellingen en afspraken nemen we graag met u door tijdens een persoonlijk gesprek.

Prestatiecriteria*



PRESTATIES

*In het Partner Programma gaan we uit van **vijf** prestatiecriteria. Jaarlijks bepaalt Knauf de criteria en punten per onderdeel opnieuw.



Knauf Aandeel

Het aandeel van het aantal Knauf producten in de voor ons relevante segmenten

Magazijn assortiment

De omloopsnelheid van voorraadartikelen binnen het aanwezige Knauf magazijn assortiment

Marketing

Het actief deelnemen aan marketingactiviteiten

Logistiek

Het inzetten van de logistiek op de meest efficiënte en optimale manier

Omzetaandeel strategische producten
De omzet van een specifiek strategisch product ten opzichte van de omzet van de desbetreffende productgroep



Voorbeeld beoordelingsformulier




Knauf marketingactiviteiten

	Van koop.	Maximaal te behalen	Behaald
Uitstraling / merkactivatie vestiging		4	
Bad "Knauf Partner" of "Knauf Premium Partner"			
<small>(Bad) toilet van de grond tot aanneemkosten/afval (maximaal 10 liter) bij de toilet van 10 liter afhalen</small>			
Werk Knauf zichzelf voor bezoekers/afvalkosten			
<small>Plag / brand / branden met lege fles</small>			
<small>Overnameposten van afval van Knauf</small>			
<small>Documenten afval en overval van bezoekers/afvalkosten</small>			
Verkoopondersteuning / reclame activiteiten		8	
Algemene verkoopondersteuning			
<small>Reizen / loge Knauf activiteiten</small>			

BEOORDELING

De beoordeling van de puntenverdeling vindt tijdens een persoonlijk overleg plaats. Jaarlijks maakt Knauf de maximaal haalbare punten per prestatie bekend.



Knauf B.V.

Mesonweg 8-12
3542 AL Utrecht
Tel: (030) 247 33 11
Fax: (030) 240 96 90

Knauf Partner Programma

www.knauf.nl/partnerprogramma
info@knauf.nl