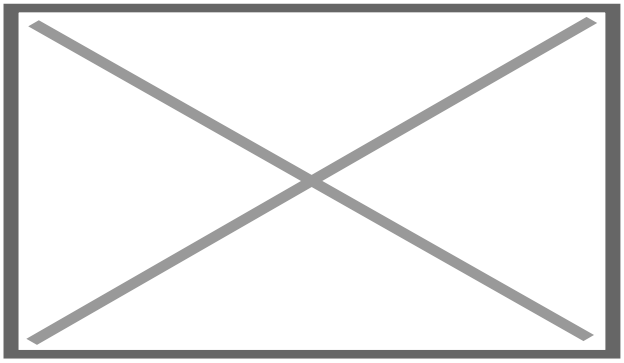
octobre 2018

Tyrolit

Accueil / BBI / Fournisseurs / Abrasifs

Heavy Metal Tour 2018

Disposant désormais d'un camion d'exposition dont la remorque peut être configurée en surface d'accueil de 10 m de large, zone de démonstration incluse, Tyrolit France organise cette année son premier Heavy Metal Tour chez seize de ses distributeurs partenaires. Un investissement important pour un roadshow premium.



Le travail de terrain peut prendre de multiples formes et l'organisation d'événements chez les distributeurs constitue un des moyens les plus pratiqués en la matière par les fournisseurs du marché. Plusieurs niveaux de prestation sont proposés selon les marques et la société Tyrolit vient cette année de monter en gamme en mettant à disposition de ses filiales européennes un camion tout aménagé qui vient remplacer les véhicules auparavant utilisés. Ainsi, concernant la France, les deux fourgons dédiés aux journées techniques et autres actions commerciales incluant des démonstrations produits ont cédé la place à la mise à disposition pendant quatre semaines d'un 40 tonnes modulable* dont les parois coulissent pour créer au final un espace de 10 x 10 m, terrasse incluse ; à l'étage, le toit de la remorque, sécurisé, est également accessible.

Avec ce nouvel outil, la filiale française de Tyrolit a construit sur 2018 un programme de visites chez ses distributeurs partenaires prêts à s'engager dans cette action, déplacements qui visent à communiquer sur la marque pour asseoir sa notoriété, promouvoir des gammes qui peuvent être méconnues des clients finaux, par exemple le polissage, les abrasifs appliqués (en croissance à deux chiffres depuis deux ans) et présenter les dernières innovations produits. Bâtie sur quatre semaines de quatre dates réparties tout au long de l'année, cette opération Heavy Metal Tour a mené le 40 tonnes Tyrolit dans le sud de la France en mars, dans l'Est et la Savoie en juin, et dans l'Ouest en septembre avant une dernière campagne dans le Nord et l'Ile de France prévue sur le dernier trimestre.

Environnement professionnel

L'intérieur du camion a été agencé pour exposer en frontal quelque 400 produits qui peuvent être expliqués par les technico-commerciaux Tyrolit sur place, à savoir le commercial dédié à la distribution du secteur, un responsable produit et support technique, un démonstrateur et sur un certain nombre des dates le responsable grands comptes métal & industrie Smaïn Zemmerli. Ces matériels peuvent également être testés dans une cabine carénée, ces démonstrations pouvant être vues directement à travers la vitre de protection ainsi que sur deux écrans déportés placés à proximité. Le centre de l'espace, qui comporte deux tables hautes vitrées abritant des produits de gammes complémentaires (superabrasifs, dresseurs diamants…), sert d'accueil et de lieu de discussion, tout comme le coin café installé sur un côté.

Dans cet environnement soigné, qui conforte le positionnement élevé de la marque, les échanges ont lieu en face à face en manipulant les produits et en argumentant sur leur valeur technique d'une façon plus détaillée que dans un bureau face à un catalogue. L'accent est mis sur les gammes premium avec un focus les disques à tronçonner, les disques de meulage, la préparation de surface et les abrasifs appliqués, domaines qui

correspondent pleinement aux entreprises de métallerie et de chaudronnerie, la clientèle prioritairement ciblée par l'événement.

Un Tour en 2019

Après les deux premières semaines, un premier bilan positif est formulé par Smaïn Zemmerli : « *Outre les commandes enregistrées, le Tour est porteur car l'exposition de notre gamme génère de nouveaux référencements chez nos revendeurs sur des besoins clients pour lesquels nous n'étions pas contactés.* » L'opération sera reconduite l'année prochaine avec peut-être des évolutions en termes d'organisation. Il est possible que ce roadshow soit organisé sur deux périodes de deux semaines pour mieux couvrir le territoire, avec possiblement l'utilisation du camion pour des salons ou pour des arrêts chez de grands comptes utilisateurs, toujours en partenariat avec la distribution.

Frédéric Bassigny

** Pour les journées techniques, Tyrolit France dispose par ailleurs d'établis mobiles carénés facilement transportables qui permettent de montrer les produits et d'effectuer des démonstrations en toute sécurité*