janvier 2013

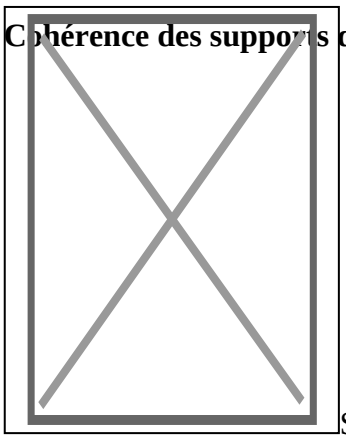
Kopram

Accueil / BBI / Fournisseurs / Sciage

Refonte des supports de vente

Kopram, distributeur exclusif de la marque Lenox, leader technologique sur le marché du sciage, et fabricant de la marque d'outillage professionnel Erko fait paraître, pour chacune de ces deux marques, une liste de prix et un catalogue 2013 affichant sur leur couverture un visuel similaire (en couleurs pour le catalogue et en noir et blanc pour la liste de prix).

Cohérence des supports d'information



Se présentant comme de véritables supports de découverte des produits Lenox et Erko, les catalogues 2013, plus concis et plus orientés bénéfices produits, comprennent des schémas en plus grand nombre et mettent en exergue les applications des produits pour rassurer et conforter le lecteur dans son choix. Ils sont construits en harmonie avec les outils d'ILV des deux marques afin de créer une parfaite cohérence entre les informations disponibles sur le catalogue et sur les présentoirs. Ainsi, les nouveaux fonds de broche informatifs et les supports verticaux d'ILV qui facilitent la compréhension et la recherche des produits des deux marques sont une déclinaison évidente de ces catalogues.

Dans un esprit didactique et pratique, les catalogues 2013, en téléchargement libre sur le site www.kopram.com, proposent des sommaires et des sous-sommaires, des guides explicatifs et des conseils techniques (Comment choisir sa lame de scies sabres, sa lame de scie à rubans, comment utiliser du fluide...). Plus de 23 constructeurs de scies à rubans sont ainsi répertoriés avec leurs références principales pour permettre aux utilisateurs de choisir sans risque d'erreur les dimensions des lames en fonction de leurs machines.

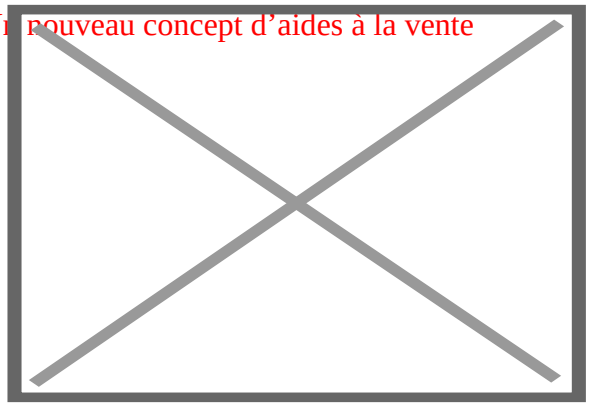
Aide au référencement des produits

Les listes de prix 2013 deviennent quant à elles de véritables outils de travail avec des sommaires et des sous-sommaires rappelant les numéros des pages du catalogue pour faciliter la recherche des articles. Ces deux supports concentrent les informations utiles au distributeur pour l'accompagner dans le référencement des produits : référence commerciale, désignation, EAN13 et prix unitaire hors taxe. Le papier des listes de prix Lenox et Erko permet aux lecteurs d'y porter facilement et durablement ses propres commentaires.

On peut d'ailleurs relever que le choix fait par Kopram d'un papier PEFC à base d'encre végétale fait écho au souci de développement durable du fournisseur qui s'attache à inclure dans son offre des produits toujours plus respectueux de l'environnement tels, pour citer ces deux exemples, la technologie T2 Lenox et la

nouvelle gamme de marquage Erko garantie FSC. Les catalogues et listes de prix 2013 Lenox et Erko sont conçus pour être faciles à ranger dans un classeur avec leurs points boucle, un système pratique pour les forces de vente itinérantes des distributeurs. DT

Un nouveau concept d’aides à la vente



Kopram propose un nouveau concept d’aides à la vente pour ses marques Lenox et Erko. Ce concept 2 en 1, associe la praticité du fond de broche traditionnel à la pédagogie de l’information sur le lieu de vente.

Le support s’adresse autant à l’acheteur qu’au client final, puisqu’il contient deux niveaux d’informations. Sur la partie visible au-dessus de l’étui sont inscrites la marque, la référence et la matière à couper. Sur la partie cachée derrière l’étui figurent le code-barres, la référence, le code EDI et le contact. Le réapprovisionnement est facile et rapide, grâce à la présence du code-barres et de la référence sur le fond de broche, sous l’étui.

De son côté, l’identification claire et précise de la marque, de la référence et de la matière à couper permet de mieux guider le client. Les informations complémentaires se retrouvent sur chaque PLV verticale, définie par univers métier, pour permettre au professionnel d’identifier rapidement son besoin.

La gamme complète est rappelée pour répondre à l’ensemble des besoins.

Des PLV verticales complètent ce système. Leur mission est de planter le décor de l’univers concerné, grâce à une grande photo visible de loin et de côté, prenant ainsi en compte le sens normal de déplacement du client dans un rayon. Le point de vente peut ainsi disposer les espaces comme il le souhaite grâce aux potences magnétiques et leur faire jouer le rôle de séparateur entre chaque univers pour clarifier le plan de vente. Ces PLV rappellent également l’ensemble des références disponibles, reprenant la même approche pédagogique développée dans les catalogues.

Autre atout, ce concept autorise jusqu’à trois fois plus de place sur le mur de présentation, ce qui permet de maximiser le nombre de produits et leur rotation. Par ailleurs, la présentation est évolutive et flexible pour permettre au point de vente de personnaliser son implantation en fonction de ses besoins.