

Markowe produkty dla resellerów

Z KATARZYŃĄ NYKIEL

marketing managerem w PowerSales International, rozmawia Beata Tallar-Zakrzewska.



– PowerSales, jako wyłączny przedstawiciel marki Creative, nie zapomina o resellerach....

– Nie zapomina i na dodatek ma dla nich dobrą wiadomość – PowerSales kładzie jeszcze większy nacisk na sprzedaż poprzez kanał partnerski. Resellerzy od samego początku powstania naszej firmy byli bardzo ważni, ale mamy świadomość, że w tej materii jest jeszcze wiele do zrobienia. Właśnie teraz nadszedł właściwy czas na wprowadzenie zmian i opowiedzenie o nich. Pierwszym krokiem jest pojawienie się w firmie mojej osoby – odpowiedzialnej za szeroko rozumiane działania marketingowe i silnie zaangażowanej we współpracę z resellerami. Naszym celem jest zacieśnienie relacji z partnerami i zaoferowanie im większej ilości narzędzi wspomagających biznes. Jednym słowem, chcemy z naszej strony zapewnić im jak najszerze wsparcie.

– Na jakie wsparcie mogą liczyć Państwa partnerzy handlowi?

– Przede wszystkim, chcemy dać partnerom więcej możliwości na generowanie przychodów. Warto pamiętać, że PowerSales International jest wyłącznym przedstawicielem marki Creative na Europę Centralną i Wschodnią, jednocześnie stale dążymy do poszerzania naszej oferty: do końca roku planujemy wzbogacić nasze portfolio o 3-4 nowe linie produktowe znanych światowych producentów, które pozwolą naszym partnerom handlowym na dalszy rozwój.

Dodatkowo planujemy rozszerzenie naszej aktywności regionalnej i zacieśnianie współpracy z partnerami handlowymi na terenie kraju. Poza możliwością sprzedaży unikatowych produktów, chcemy zaoferować partnerom dodatkowe benefity wynikające ze współpracy z PowerSales.

Z początkiem września uruchomiliśmy nowy program lojalnościowy, który umożliwia biorącym w nim udział resellerom zdobycie atrakcyjnych nagród.

Jest to w pełni interaktywny program, znajdujący się na stronie www.powersales.pl/programpartnerski, dedykowany handlowcom naszych resellerów. Osoby biorące w nim udział mogą rejestrować zakupiony u naszych dystrybutorów sprzęt Creative, w zamian otrzymując punkty. Za otrzymane punkty można wybierać w systemie fantastyczne nagrody, a dodatkowo dla najlepszych handlowców przewidzieliśmy nurkowe safari na Morzu Czerwonym. Program dostępny jest on-line, z możliwością bieżącego śledzenia punktacji, z informacjami o nowościach oraz o specjalnych promocjach. W tym systemie można również śledzić losy swoich nagród – od momentu zamówienia aż do informacji o dacie dostarczenia przesyłki. W moim obszarze, czyli w działaniach marketingowych, zaplanowaliśmy wspólne akcje promocyjne, aktywności merchandisingowe, produkcję gadżetów promocyjnych oraz cykl szkoleń dających możliwość zapoznania się z produktami Creative.

– Co zamierzają Państwo zmienić w najbliższym okresie w podejściu do firm resellerskich?

– Chcemy aktywnie wyjść do resellerów i, między innymi, zwiększyć ich świadomość i wiedzę o naszych produktach. Szczególnie istotna w tym momencie jest dla nas linia głośników bezprzewodowych Creative ZiiSound Dx, która jest jednocześnie pierwszym modułowym systemem głośnikowym, oraz bezprzewodowe słuchawki, które można połączyć z każdym urządzeniem odtwarzającym dźwięk obsługującym Bluetooth. Resellerzy powinni mieć wiedzę o nowościach Creative, dlatego planujemy szereg szkoleń technicznych, a także roadshow po całej Polsce. Poza tradycyjną prezentacją, damy partnerom możliwość przetestowania naszych urządzeń, aby przekonali się, jak łatwo można je konfigurować i jak krystalicznie czysty dźwięk oferują. Wsłuchaliśmy się dokładnie w rynek i chcemy lepiej spełniać potrzeby firm partnerskich, które z nami współpracują.