

**Beissier crée le Club Prestonett,
premier du genre sur le secteur des enduits**

Gamme de référence d'enduits poudre et pâte manuels destinés à la préparation des supports, Prestonett bénéficie d'une excellente image auprès des professionnels du second-œuvre bâtiment et de la finition. L'année 2004 est l'occasion pour Beissier de conforter cette position de leader par la mise en œuvre d'un vaste dispositif de valorisation de la marque et de fidélisation des applicateurs.

Après avoir élargi le conditionnement des produits aux sacs de 5 kg, doté la gamme d'une offre « lissage pâte » en complément de l'offre « poudres », relooké les emballages pour une meilleure lisibilité de l'offre, et enrichi la gamme de 3 nouvelles références, Beissier annonce la création du Club Prestonett qui permettra de renforcer le lien avec les utilisateurs professionnels et d'offrir aux distributeurs une animation clients à l'année.

Club Prestonett : opération séduction auprès des peintres

La création du Club Prestonett vise à établir un lien direct entre Beissier et le peintre tout en associant les distributeurs. Elément de valorisation de l'image de Beissier, le Club constitue un élément de différenciation offrant une valeur supplémentaire aux produits et imposant la gamme auprès du plus grand nombre.

Le Club s'appuie sur trois valeurs principales : la valeur économique tendant à récompenser l'achat en offrant au client un statut de privilégié – la valeur relationnelle Beissier/artisans, le Club permettant d'accompagner le peintre en multipliant les occasions de rencontres et d'échanges – la valeur compétence privilégiant performances des produits et mise en œuvre de qualité.

Principes et fonctionnement du Club Prestonett

Tout artisan ou entreprise peut adhérer au Club Prestonett après avoir rempli et renvoyé un bulletin d'adhésion présent chez les distributeurs. En guise de cadeau de bienvenue chaque nouvel adhérent reçoit un « welcome pack » comprenant le T-Shirt du Club, la carte de membre, les fiches techniques des enduits Prestonett, le catalogue cadeaux et 300 points attribués d'office.

En effet, le Club Prestonett permet à ses adhérents de collecter des points présents sur tous les emballages d'enduits de la gamme Prestonett. Le principe est simple : 1 kg d'enduit rapporte 1 point. Au fur et à mesure qu'ils sont renvoyés, ces points sont crédités sur un compte personnel donnant accès à une offre de cadeaux (hi-fi, sport, bien-être, détente) et de services répartis par catégorie : Platinium (au-delà de 12 000 points) – Or (de 4001 à 12 000 points) – Argent (de 600 à 4000 points). Notons que chaque parrainage d'une entreprise par une autre entreprise rapporte 300 points supplémentaires au parrain.

A travers les services proposés, les adhérents peuvent bénéficier d'un kit d'outils d'aide à la vente, d'une aide au recrutement rendue possible par des accords conclus avec les partenaires professionnels locaux, de stages de formations produits et techniques, d'une information riche et précise sur les enduits Prestonett (fiches produits, CD-Rom) et d'un service téléphonique direct pour toute question d'ordre technique ou commercial.

Dans un objectif de dialogue permanent, reflet d'un partenariat dynamique, chaque adhérent reçoit également une lettre d'information trimestrielle laissant une large place au partage d'expérience et rassemblant de multiples renseignements pratiques, des témoignages et astuces.

Une stratégie orientée vers les distributeurs

Pour les distributeurs, le club Prestonett constitue un avantage réel, mesurable et unique dans le secteur des enduits. Il s'agit en effet d'un programme de fidélisation à l'année des clients, valorisant l'image d'un fournisseur, qui, au-delà de son offre produits, assure aux peintres services et privilèges. Avec un impact certain sur le volume des ventes, cette démarche s'avère synonyme pour les distributeurs d'une plus grande satisfaction clients et d'outil de conquête commerciale. Beissier s'engage à travers le Club à animer les centres partenaires, à leur proposer des offres de lancement exceptionnelles, à créer des rencontres et développer la fidélisation sur le point de vente.

Le lancement du Club par Beissier s'est accompagné dans un premier temps d'un mailing-teaser destiné aux grossistes. Chacun d'entre eux s'est ensuite vu expliquer en détails le fonctionnement du Club et ses avantages induits. A l'issue, la signature du partenariat donne lieu à la remise du pack « Club Prestonett » incluant PLV comptoir, affiches, macarons et bulletins d'adhésion destinés aux artisans.



Clairement identifié chez les grossistes par des affiches et une PLV comptoir, le Club Prestonett donne accès à ses adhérents à une large offre de cadeaux grâce aux points collectionnés sur tous les emballages d'enduits de la gamme Prestonett.



Les enduits poudre et pâte de Beissier bénéficient d'une excellente image auprès des professionnels du bâtiment, encore valorisée avec la création du Club Prestonett.

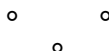
Visuels disponibles sur demande

Pour toute information, documentation, liste des points de vente, s'adresser à :

Beissier

Service Documentation – Quartier de la Gare – 77760 La Chapelle-la-Reine

Tél. 01 60 39 61 10 – fax 01 60 39 61 11



Agence Schilling Communication

2, place Cap Ouest – B.P. 169 – 17005 la Rochelle Cedex

Tél. 05 46 50 15 15 – Fax 05 46 50 15 19 – e-mail : agence.schilling@n-schilling.com

Site web : www.n-schilling.com