

INTEGRATEURS

INSTALLATEURS

DISTRIBUTEURS

LES  
OFFRES  
METIERS

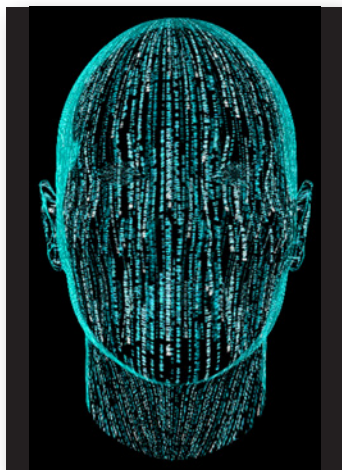
INTEGRATEURS

INSTALLATEURS

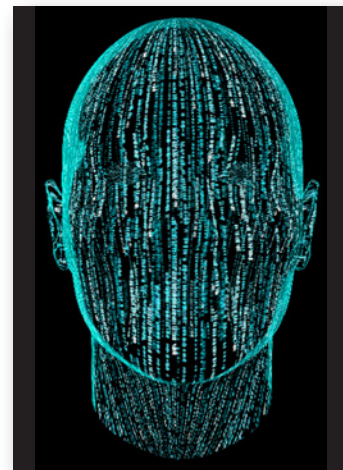
DISTRIBUTEURS

# INSTALLATEURS

## *Vous & nous*



✓ Flexibilité, proximité, innovation et transparence, ce sont sur ces principes que nous développons des relations commerciales fortes et pérennes avec nos partenaires installateurs.



✓ Aujourd'hui, nous vous proposons une offre de partenariat commercial sur mesure déclinant l'ensemble des bénéfices Green Via pour chaque point clef d'un business gagnant/gagnant.

- ✓ La gamme produits : fiable, large et innovante.
- ✓ Les services : disponibles, adaptés et réactifs.
- ✓ La politique commerciale : claire, compétitive et souple.
- ✓ Le support marketing : ciblé, pertinent et opérationnel.

## *Green Via et ses distributeurs partenaires : des objectifs partagés.*

- ✓ Opportunités marchés, satisfaction client, engagement et partenariat, Green Via vous accompagne pas à pas dans l'élaboration d'une solution de distribution performante et rentable.
- ✓ Ecouter, échanger, comprendre vos attentes et objectifs, saisir la physionomie de votre portefeuille client, co-définir une stratégie de référencement : de l'assortiment produits aux animations commerciales.
- ✓ Capitaliser sur notre expérience et s'engager sur nos points forts pour vous offrir les conditions d'un partenariat durable et efficace.
- ✓ Vous convaincre des 1001 raisons de travailler ensemble en 2021.

***Applications à économie d'énergie et  
Alimentations de substitution.***



## *Partenariat de distribution : les 4 piliers de l'offre Green Via*

✓ **Produits, services, positionnement tarifaire et marketing, l'équipe Green Via se mobilise au quotidien pour garantir à vous ainsi qu'à vos clients une offre LED, innovante, performante et rentable.**

## *La gamme LED Green Via : fiabilité, choix, performance et innovation*

- ✓ **Une offre LED certifiée. Qualité des produits, des composants, des finitions, du design ; une gamme dotée de toutes les certifications : TUV, ROHS, CE...**
- ✓ **Une gamme large, des solutions d'éclairages design, pour couvrir un vaste assortiment d'applications sur différents marchés :** Tertiaire, Industrie, Collectivités locales, Hôpitaux, Hôtellerie et Restauration, Grandes et Moyennes surfaces, Espaces de stockages, Parking...
- ✓ **Une gamme connectée aux besoins et à l'environnement de l'utilisateur :** Rendu des couleurs, netteté des formes et des contours, absence de clignotements, choix des teintes pour l'ambiance... Un éventail de possibilités, une priorité, toujours, au confort visuel.
- ✓ **Une gamme performante, des produits garantis :** jusqu'à 70% d'économie d'énergie vs les solutions classiques, une très longue durée de vie (50 000 heures), des frais de maintenance réduits, un retour sur investissement prévisible, des produits éco, des produits Premium, différents niveaux de garantie.
- ✓ **L'innovation au cœur de la gamme LED Green Via :** innovation par le design, innovation par le service rendu (offre Plug&Play, offre IP65...), innovation par la performance énergétique, l'équipe se mobilise au quotidien pour vous garantir une offre complète et évolutive.



## *Les services Green Via : disponibles, adaptés et réactifs*

- ✓ **Un conseil et un support avant-vente permanent :**
  - ✓ Validation de projet.
  - ✓ Analyse des besoins, tests in situ, mesures.
  - ✓ Validation technique.
- ✓ **Un accompagnement dans la démarche de vente à la demande.**
  - ✓ La plateforme web Green Via pour pouvoir collecter et télécharger tous les éléments constitutifs d'un projet.
  - ✓ Formations commerciales/vendre la LED.
  - ✓ Accompagnement terrain à la demande.
  - ✓ Support dans l'élaboration de cotations complexes.
  - ✓ Veille commerciale : animation de nouveaux marchés.

### ✓Une logistique simplifiée.

- ✓Surface de stockage et disponibilité du matériel.
- ✓Livraison directe chez le client revendeur pour une optimisation des délais. (minimum de commande à définir).

### ✓Un SAV assuré par le fabricant en direct.

### ✓Un support technique avec interlocuteurs dédiés aux installateurs.



### *La politique commerciale : compétitive, claire et transparente*

### ✓Vous fournir le maximum d'atout pour le développement d'un partenariat commercial compétitif et rentable.

#### ✓Les engagements Green Via.

- ✓Une marge attractive préservée.
- ✓De la marge additionnelle sous forme de RFA.
- ✓Des cotations spéciales sur marchés à enjeux.

#### ✓Les engagements de nos partenaires.

- ✓Mise en stock minimum d'un assortiment à définir en commun.
- ✓Le respect des prix de ventes revendeurs conseillés.

#### ✓Une politique commerciale transparente.

- ✓Respect du circuit de distribution.
- ✓Fabricant//installateurs/utilisateurs.
- ✓Aucune zone de sur-distribution des produits Green Via grâce a une sélection homogène des partenaires et a un maillage géographique rationnel.
- ✓Point sur objectif et bilan d'activité périodique.





✓ **Notre objectif, vous accompagner à tous les stades du développement de ce partenariat ; de la phase de démarrage au soutien continu de l'activité.**

✓ **Le Pack WEB.**

- ✓ La plateforme web GREEN VIA
- ✓ Infos sociétés & Organisations
- ✓ Fiches produits et spécificités techniques
- ✓ Données et offres marchés.
- ✓ Espaces de téléchargements
- ✓ Newsletters et actualités
- ✓ Tout le savoir-faire Green-Via accessible en quelques CLICS...



✓ **Le Pack Start'Up.**

- ✓ Formations techni-commerciales, présentation produits et accompagnement terrain.
- ✓ E-mailing d'informations co-signés sur bases de données Revendeurs pour annoncer et activer le référencement.
- ✓ Challenge de lancement avec mise en avant d'une offre Promo attractive.
- ✓ Bilan d'activités et résultats à 3 & 6 mois.

✓ **Le Pack Grow'UP.**

- ✓ Animation de l'offre Green Via auprès de la base revendeurs : opérations promo, mises en avant et lancements de produits, journées Blitz...
- ✓ Salons en partenariat.
- ✓ E-mailing & newsletters thématiques.
- ✓ Génération de leads.



- ✓ **Notre objectif, vous accompagner à tous les stades du développement de ce partenariat ; de la phase de démarrage au soutien continu de l'activité.**



✓ **Les Packs Cibles.**

- ✓ Pack New Biz : un objectif, une durée, une prime nouveaux clients.
- ✓ Pack Fidélisation : Une offre préférentielle à tous clients ayant réalisé x K€ en N- 1
- ✓ Pack terrain : démarche terrain et offre tripartite (fabricant, grossiste et revendeur)
- ✓ Pack Lead : génération de Lead « revendeurs » vers l'installateur.



✓ **Le Pack Formation Vendre la LED by Green Via.**

1. La technologie LED.
2. Le marché du LED.
3. Opportunités et utilisation des LED.
4. Arguments de vente.
5. L'économie d'énergie.
  - Une maintenance réduite.
  - Qualité d'éclairage.
  - Absence de Mercure.
  - Solidité et durabilité.
  - Retour sur investissement.
6. Détecter les opportunités chez le client.
  - Savoir vendre l'éco d'énergie.
  - Savoir vendre le Retour Sur Investissement.
  - Détecter les opportunités de substitution chez le client.
  - Argumenter les avantages de la LED.
7. Présentation de la gamme.
8. Les offres marchés Green Via.
9. Opportunités business.
10. Les clefs d'un partenariat.
11. Questions/réponses.



*Nous contacter*

N'hésitez pas à nous contacter  
pour définir et mettre en place  
un partenariat commercial.



**GREEN VIA**  
**SAS FIRST MOVER**  
264, rue des Sables de Sary  
45770 Saran France

**Tél : 02 38 43 58 42**  
**Fax : 04 26 69 88 15**  
**Mail : [info@green-via.fr](mailto:info@green-via.fr)**  
**Web : [green-via.fr](http://green-via.fr)**