



Îndrumări Eaton pentru fondurile de co-marketing Programul pentru distribuitori Eaton

Reguli generale

Ca membru de valoare al programului Eaton Power Advantage pentru parteneri, ne face plăcere să vă furnizăm mai multe informații despre unul dintre principalele avantaje de care puteți beneficia.

Programul Fondurilor de co-marketing (MDF) de la Eaton ajută și încurajează activitățile de marketing pentru generarea cererii. Partenerii Premium și Autorizați Eaton din programul Power Advantage pot folosi aceste fonduri pentru a-și adapta eforturile de marketing și de dezvoltare a activității cu scopul de a crea o prezență unică pentru compania lor pe piață.

Fiecare decizie privind modul de a cheltui **Fondurile de co-marketing (MDF)** trebuie să fie **întemeiată pe date**, iar **rezultatele** fiecărei măsuri pe care o luăm trebuie marcate pentru referințe viitoare, pentru a ne asigura că bugetul a fost consumat cu activitățile care aduc cele mai bune rezultate. Astfel, procesul Fondurilor de co-marketing a fost simplificat pentru a vă permite să planificați și să distribuiți fondurile în mod structurat și transparent.

Eligibilitatea partenerilor în Programul Eaton Power Advantage

Fondurile MDF sunt disponibile pentru partenerii calificați care au colaborat cu managerii de vânzări și de marketing de la Eaton la planurile lor de lansare pe piață. Pentru a fi luate în considerare, aceste solicitări trebuie să facă parte din programul de marketing referitor la recunoașterea mărcii, generarea cererilor sau activarea vânzărilor concentrate pe portofoliul de produse Eaton și trebuie să se bazeze pe mesajele și conținutul campaniilor de marketing de pe canalul distribuitorilor Eaton.

Etapele procesului MDF

Acest program este supus unui proces format din șase etape, iar mai jos puteți afla detaliile care vă ghidează pe parcursul cerințelor.



Pasul 1



LUCRAȚI împreună cu Eaton pentru a înțelege detaliile procesului MDF

- **Fondurile de co-marketing (MDF)** sunt puse la dispoziție pentru a-i ajuta pe partenerii noștri distribuitori să vândă produse Eaton și să genereze recunoașterea mărcii la nivel local.
- La începutul fiecărui an, se creează un fond pe baza achizițiilor planificate pentru anul în curs pentru anumite grupe de produse convenite.
- MDF-ul trebuie cheltuit pe **activități care încurajează dezvoltarea și creează cerere**, printre care marketing, traininguri și promoții locale.
- Următoarele activități de marketing care generează cerere sunt aprobate și pot fi incluse:

Activități digitale (campanii de marketing online, inclusiv bannere, pagini de produse, pagini de brand, promoții, buletine informative prin e-mail etc.)

Evenimente de fidelizare a clienților (de ex. Ziaua Eaton / Sesiuni)

Târguri comerciale / expoziții

Traininguri Eaton

Webinare

Puncte de vânzare

Promoții de vânzări

Program apeluri și organizare vânzări comune

Materiale colaterale co-branding

- Fondurile MDF îi sunt plătite distribuitorului pe baza notelor de credit pentru cheltuielile aprobate care generează clienți potențiali sau promovează produsele Eaton, împreună cu documentația însoțitoare care confirmă performanța.
- Fondurile MDF vor fi disponibile pentru partenerii Eaton Autorizați și Premium care au colaborat cu managerii de vânzări și de marketing de la Eaton la planurile lor de lansare pe piață.
- Ca partener Premium sau Autorizat, pentru a fi eligibil pentru MDF, trebuie să încheiați în fiecare an un Plan de marketing pentru avantajele Eaton pentru activități de marketing comune convenite, deoarece Fondurile de dezvoltare a pieței nu sunt echivalente cu un bonus fix.
- Documentul trebuie să includă un plan detaliat (cu indicarea clară a activităților MDF), cu KPI și măsurători convenite în baza unor termene lunare.
- Partenerii Autorizați și partenerii Premium Eaton trebuie să urmărească activitățile lor susținute de MDF prin documentarea activităților de marketing susținute de MDF și a rezultatelor acestora.

Pasul 2



APROBAȚI Planul de marketing pentru avantajele

- Aprobați **Planul de marketing pentru avantajele** pentru activitățile de marketing comune convenite, care pot fi adăugate ca anexă la acordul comercial.
- Documentația trebuie să includă **activități de marketing detaliate** (cu indicarea **clară** a celor pe baza MDF-ului) cu **termene** lunare convenite, precum și **indicatori cheie** de **performanță KPI**.

Pasul 3



PUNEȚI ÎN APLICARE Planul de marketing pentru avantajele

- Ca membru al programului Eaton Power Advantage pentru parteneri, veți primi tot sprijinul necesar pentru punerea în aplicare a activităților dumneavoastră de marketing.

Pasul 4



DOCUMENTAȚI rezultatele eforturilor de marketing și păstrați evaluarea Eaton

- Partenerii trebuie să se documenteze asupra indicatorilor cheie de performanță KPI conveniți pentru ca Eaton să poată evalua eficacitatea campaniilor și activităților desfășurate.
- Partenerii trebuie să pună trimestrial la dispoziția Eaton, în formatul cerut, dovezile performanței activităților în comparație cu indicatorii cheie de performanță KPI conveniți, inclusiv orice detalii suplimentare cerute de Eaton.
- Partenerilor li se mai cere și să-și continue activitățile pe baza MDF în ceea ce privește vânzările de succes generate de un eveniment de marketing, un webinar sau altă activitate.

Pasul 5



FOLOSIȚI ISTORICUL pentru planificarea MDF-ului viitor sau pentru a adapta planul actual

- Partenerii trebuie să fie conștienți că urmărirea eficienței activităților MDF este esențială pentru a se asigura că bugetul este cheltuit pe activitățile care aduc cele mai bune rezultate.
- Verificările regulate fac posibilă adaptarea planului din anul în curs și sunt utile pentru planificarea din anul următor.

Pasul 6



NOTELE DE CREDIT sunt acordate numai pentru activitățile documentate

- Numai activitățile pentru care au fost trimise solicitări cu dovadă a performanței activităților în comparație cu KPI-urile convenite se vor încheia cu o notă de credit.
- Ne rezervăm dreptul de a audita sau de a cere verificarea oricărei solicitări trimise.



Powering Business Worldwide

Eaton Electric SRL
Miro Office Building, Șos. București-Ploiești
89A, Sector 1 București
<https://www.eaton.com/ro-ro.html>

©2022 Eaton
Toate drepturile rezervate
Ediția nr. SA090029RO
Decembrie 2022

Eaton este o marcă comercială înregistrată.

Toate mărcile comerciale aparțin proprietarilor lor de drept.

Urmăriți-ne pe rețelele sociale pentru cele mai noi informații despre produse și asistență.

