

Proceso de Promociones (Impresoras PXE):

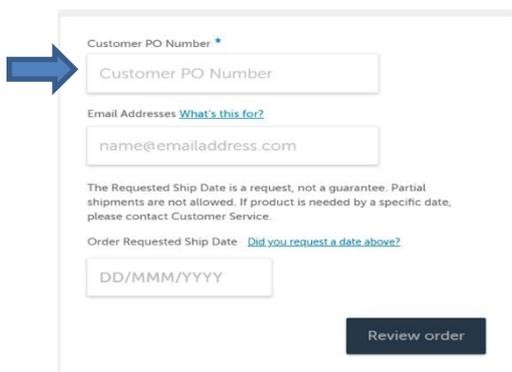
Las promociones de producto tienen como finalidad el incrementar la venta de algún producto o agilizar la introducción de nuevos lanzamientos con los canales. Por ende, siempre deben ir ligadas a un objetivo de comercial.

Requisitos para ser candidato a una promoción:

- Permanencia / Temporalidad:
 - Las promociones de producto deben estar ligadas siempre a un periodo de tiempo determinado y exclusivo para no bajar su eficiencia e impacto.
 - La promoción por parte de Panduit para compra de inventario aplica en los periodos establecidos en los flyers, para venta al usuario final el distribuidor puede extender el periodo de la promoción, estableciendo un objetivo de venta y temporalidad para rotar ese inventario.
 - Permanente – una “promoción permanente” hace que la promoción pierda sentido y en estos casos, se debe considerar como un objetivo de crecimiento de venta como incremento semestral / anual que permita otorgar una o más muestras considerando el ROI. Podríamos considerar migrar o abrir un Programa.

● **Cómo participa un Distribuidor para entrar a una promoción:**

- Los Distribuidores deben tener en Stock el producto o meter un pedido con el respaldo de una ODC por un monto objetivo, para obtener un sample.
- En realidad, cualquier distribuidor es elegible para la promoción siempre y cuando esté de acuerdo en:
 - Tener o solicitar un stock de cartuchos y el inventario de las impresoras equivalente, para hacer válidas las promociones de acuerdo con el monto objetivo. Los distribuidores serán responsables de la administración, validación, canje y reporte de las promociones redimidas.
 - Promover abiertamente este beneficio hacia sus clientes/canales a través de todos sus medios o vehículos de comunicación.
 - Entrega mensual del reporte de las promociones otorgadas mediante el formato de Excel adjunto.
 - El pago de estas promociones será mediante nota de crédito de la muestra (cartucho o impresora), y el distribuidor cubre los gastos de nacionalización.
 - Cada promoción se revisará a detalle en cada caso y solo se podrá ejercer con autorización del Gerente Regional de Panduit y lo coordina el Representante de Ventas Regional directamente.
- Cómo hace válida el Distribuidor la promoción:
 - El distribuidor ingresa la ODC por el # cartuchos e indican el número de impresoras equivalente; esto lo notifica al (CAM/TAM).



The image shows a portion of a web form for placing an order. A blue arrow points to the 'Customer PO Number' input field. Below it is an 'Email Addresses' field with a placeholder 'name@emailaddress.com'. There is also a section for 'Order Requested Ship Date' with a placeholder 'DD/MMM/YYYY' and a 'Review order' button.

- El distribuidor al levantar por Panduit.com en el campo donde pondrán el número de ODC del cliente poner al inicio la abreviatura PXE.

*Imagen 1. Muestra el espacio donde debe indicarse el nombre

- El distribuidor debe indicar en el cuerpo del correo, que esta ODC corresponde a la promoción.
 - Las muestras se entregan directamente al distribuidor, después de que este ponga la orden de compra por el/los productos de la promoción, a través del vendedor.