



OKNOPLAST propose des outils performants pour soutenir et développer son réseau de partenaires Premium

OKNOPLAST France est devenu un acteur incontournable avec une offre de fenêtres et portes PVC innovante, sur mesure et compétitive. Sur l'Hexagone, plus de 600 partenaires commerciaux profitent de la grande capacité de production du groupe et peuvent ainsi répondre rapidement à des commandes très diverses.

Parce que l'accompagnement personnalisé des clients est au cœur de sa stratégie de développement, OKNOPLAST a mis en place le programme revendeurs Premium qui compte aujourd'hui plus de 250 membres. L'ambition d'OKNOPLAST est de renforcer ce réseau afin de fédérer plus de 350 partenaires Premium à l'horizon 2028.

Sélectionnés pour leur haut degré d'expertise, les partenaires du réseau revendeurs Premium constituent la colonne vertébrale de l'implantation française d'OKNOPLAST. Ils bénéficient de l'appui quotidien du fabricant qui met à leur disposition de nombreux outils pour soutenir leur vente. **Produits exclusifs (PIXEL et PRISMATIC), showrooms sur mesure, signalétique, formations, certifications, animations points de vente, outils digitaux exclusifs, solutions de financement clients... les revendeurs Premium profitent de toute la vitalité du groupe OKNOPLAST et de nombreuses solutions pour dynamiser leur présence locale.**

Retrouvez toutes les informations et les visuels OKNOPLAST sur www.primavera.fr

Rubrique Espace Presse ou sont disponibles sur demande à :

Primavera Communication - Rosa MOKRI - Sylvain AUDIGOU

55, rue de Paris - 92110 CLICHY - Tél. : 01 55 21 63 85 - E-mail : primavera@primavera.fr



« Nous avons la volonté d'être au plus proche de nos revendeurs en collaborant dans un esprit d'engagement gagnant-gagnant.

L'objectif de ces accords de partenariat Premium est d'accompagner les partenaires dans leur développement tout en les laissant maîtres de leurs activités. OKNOPLAST leur offre une image de marque connue avec des showrooms sur mesure esthétiques et impactants, une communication nationale prise en charge par le groupe, des outils digitaux, des formations et un savoir-faire éprouvé constituant un avantage concurrentiel.» souligne Nino Poloni, Directeur Commercial France OKNOPLAST.

LE RÉSEAU PREMIUM OKNOPLAST NE CESSE DE GRANDIR SUR LE TERRITOIRE NATIONAL ET VISE 350 PARTENAIRES POUR 2028

OKNOPLAST a enregistré 23 nouveaux partenaires Premium en 2022 et 4 nouveaux sur le premier trimestre 2023, montant ainsi le nombre de partenaires à 250 revendeurs sur le territoire national. Le groupe ne compte pas s'arrêter là et poursuit sur cette dynamique avec pour objectif 350 revendeurs Premium en 2028.

29 départements, dont principalement l'Aube (10), le Loir-et-cher (41), la Loire-Atlantique (44), La Nièvre (58) et le Tarn-et-Garonne (82), sont en cours de développement afin d'élargir ce maillage national. 14 commerciaux, soutenus par 2 chefs des ventes Régional, composent l'équipe commerciale qui travaille avec vigueur sur le rayonnement OKNOPLAST dans l'Hexagone.



Zones de déploiement 2023 :

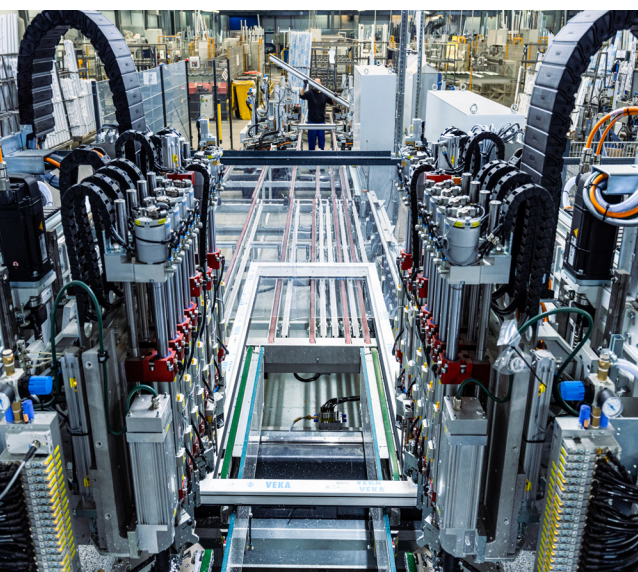
OKNOPLAST à la conquête de nouveaux partenaires Premium

- Auvergne-Rhône-Alpes : Ardèche (07), Cantal (15), Loire (42), Haute-Loire (43)
- Bourgogne-Franche-Comté : Nièvre (58), Yonne (89)
- Bretagne : Finistère (29)
- Centre-Val de Loire : Loir-et-Cher (41)
- Grand Est : Aube (10), Marne (51)
- Île-de-France : Paris (75)
- Normandie : Orne (61)
- Nouvelle-Aquitaine : Corrèze (19), Creuse (23), Dordogne (24), Gironde (33), Deux-Sèvres (79)
- Occitanie : Ariège (09), Aude (11), Aveyron (12), Gers (32), Lozère (48), Pyrénées-Orientales (66), Tarn-et-Garonne (82)
- Pays de la Loire : Loire-Atlantique (44), Maine-et-Loire (49), Mayenne (53)
- Provence-Alpes-Côte d'Azur : Alpes-de-Haute-Provence (04), Hautes-Alpes (05)

RÉSEAU PARTENAIRES PREMIUM OKNOPLAST : UNE SÉLECTION RIGoureuse ET UN PROGRAMME D'ACCOMPAGNEMENT COMPLET ET SUR MESURE

Comme pour ses produits, OKNOPLAST attache une grande importance au choix de ses partenaires Premium sur le marché français. Afin de ne sélectionner que les meilleurs professionnels, un processus strict est mis en place. Dossiers de candidature, critères de sélection, accords de validation, vérifications terrain... toutes ces étapes permettent de proposer aux clients finaux les meilleurs professionnels pour le choix de leurs menuiseries.

Les engagements entre OKNOPLAST et ses revendeurs apportent un vrai savoir-faire et une réelle relation de confiance. Tous les partenaires Premium OKNOPLAST s'engagent à respecter les valeurs du groupe : qualité d'exécution, satisfaction client, fair-play et esprit d'équipe. Le fabricant les soutient au quotidien pour rendre le partenariat très fluide et peu contraignant pour eux. L'objectif commun est de satisfaire les nombreux clients qui passent la porte des points de vente partenaires.



VISITE D'USINE : UNE ASSURANCE POUR LES PARTENAIRES

Pour tout nouvel arrivant au sein du réseau Premium, OKNOPLAST propose un accompagnement de taille, notamment la possibilité de participer à un voyage immersif en Pologne. **L'occasion de découvrir les chaînes de production automatisées pour l'assemblage des menuiseries mais aussi les pôles spécifiques comme le cintrage, les tests produits, le contrôle qualité... afin d'être assuré de bénéficier de la force de production d'un grand groupe et de produits d'une grande qualité.**

Cela permet aux partenaires OKNOPLAST d'être parfaitement informés, d'appréhender tout le savoir-faire et l'expertise du groupe à chaque étape (de la prise de commande à la livraison) tout en valorisant les outils mis à leur disposition comme PrefWeb qui régit la mise en production automatique des commandes dès réception à l'usine.



Un détour par le showroom permet aux partenaires de découvrir les dernières nouveautés, telles que la **fenêtre PRISMATIC** avec poignée centrée, mais également des produits d'avant-garde comme la **SmartWindow** - fenêtre connectée - ou **la LUNAR** - fenêtre d'exception dont la partie vitrée intérieure est rallongée de manière à recouvrir totalement l'ouvrant, sans oublier les solutions domotiques qui viennent équiper de nombreuses portes d'entrée ou baies coulissantes. Des ateliers sont également proposés sur diverses thématiques : produits, logiciels, outils marketing...

Ces voyages conviviaux permettent de consolider les relations qui unissent les revendeurs, les commerciaux et les équipes polonaises d'OKNOPLAST.

MISE EN PLACE D'UN SHOWROOM SUR MESURE POUR ASSURER LA RENTABILITÉ DES POINTS DE VENTE

OKNOPLAST apporte des solutions sur mesure à ses partenaires Premium en les accompagnant dans la conception et l'agencement de leur showroom ou atelier (projet 3D du futur showroom, enseignes, supports de communication extérieurs...). Flocage de véhicule, vitrophanie, mini site et leads... tout est mis en place gratuitement pour garantir le succès du partenariat Premium. Un accompagnement continu est également proposé autour de la formation avec la **Oknolive Academy** : formations produit, commerciale et digitale.

De plus, OKNOPLAST travaille sur une expérience utilisateur inédite en points de vente : découverte des coloris, toucher des textures, manipulation des menuiseries et des systèmes d'ouverture.



OKNOPLAST S'ASSOCIE AU CSTB POUR UNE POSE PARFAITE DE SES FENÊTRES

Souhaitant plus que tout accompagner ses clients sur le volet de la formation, OKNOPLAST s'est associé au CSTB - Centre Scientifique et Technique du Bâtiment - afin d'offrir à ses partenaires Premium l'accès à la Certification QB « Service pose de fenêtres ». Cette certification porte sur des formations régulières du personnel pour une pose dans les règles de l'art. C'est une sécurité supplémentaire dont bénéficiera le client en choisissant un partenaire revendeur Premium OKNOPLAST.



ROADSHOW OKNOLIVE TOUR

OKNOPLAST va à la rencontre de ses partenaires et organise chaque année les Roadshows OKNOLIVE TOUR dans les grandes villes de France. Ces animations ont pour objectif d'accompagner les revendeurs Premium OKNOPLAST, de leur présenter les aspects techniques des nouveautés et de leur faire découvrir les outils d'aide à la vente mis à leur disposition.





DES OUTILS DIGITAUX EXCLUSIFS ET PERFORMANTS

OKNOPLAST facilite le travail quotidien de ses partenaires commerciaux (fenêtriers, installateurs, professionnels...) et leur propose des outils digitaux exclusifs. Ils peuvent notamment suivre et piloter leur activité commerciale dans leur espace dédié **MyOknoplast**. Ce CRM (gestion de la relation client), développé par OKNOPLAST, permet de suivre les commandes, le suivi logistique, le SAV, les offres de prix, la gestion des leads, les outils de formation et les tutoriels. Les partenaires OKNOPLAST y retrouvent également une bibliothèque documentaire ainsi que toutes les informations produits ou données techniques. Une boutique en ligne complète ce dispositif afin de commander des outils marketing, des catalogues, du textile OKNOPLAST, des flyers...

Directement depuis leur espace MyOknoplast, les partenaires Premium peuvent également se rendre sur PrefWeb afin de chiffrer et transmettre directement leurs commandes à l'usine de production.

Constatant que de plus en plus de partenaires endossent une casquette d'investisseur, OKNOPLAST est également à même de les accompagner dans leurs études de marché avant implantation en tant qu'expert d'aide au développement business.

OKNOPLAST COLLABORE AVEC COFIDIS POUR PROPOSER DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT À TOUS SES PARTENAIRES PREMIUM

Proposer une offre de financement est loin d'être une démarche aisée, c'est pourquoi il était essentiel pour OKNOPLAST de s'associer à un partenaire à même d'apporter un accompagnement constant et de proximité à ses revendeurs Premium. L'objectif de cet accompagnement est simple : simplifier les démarches des partenaires Premium OKNOPLAST et démocratiser le paiement fractionné sans coût ou le financement auprès des clients finaux. Les avantages sont multiples :

- **Pour les partenaires Premium :** amélioration du panier moyen et augmentation du taux de transformation des devis avec une offre de financement négociée par OKNOPLAST, un éventail de mensualités adapté, un parcours 100% dématérialisé, des outils de simulation et de souscription simplifiés et un suivi personnalisé pour chaque dossier client.
- **Pour les particuliers :** simplification du parcours client et possibilité de réaliser la totalité des travaux envisagés en une seule opération.
- **Pour OKNOPLAST :** apport d'un service compétitif au réseau Premium et augmentation des ventes de menuiseries à forte valeur ajoutée (packs, options, finitions...).



DES CAMPAGNES TV NATIONALES D'ENVERGURE POUR DYNAMISER LES VENTES

Les partenaires Premium sont soutenus par des campagnes TV nationales mises en place par OKNOPLAST. Ainsi, la marque a dévoilé le 6 mars dernier sa nouvelle campagne publicitaire. Avec pas moins de 112 spots sur quatre semaines et 35 millions de contacts estimés, la campagne diffusée en prime-time cible les 35 ans et plus. Une seconde campagne est prévue en septembre 2023. **La présence sur des chaînes nationales à des horaires de grande audience permet à OKNOPLAST de s'adresser à son cœur de cible, de créer du trafic chez les distributeurs partenaires et de booster son marché au plus fort de la saison.**



Pour animer les points de vente et leur permettre de remplir leurs carnets de commandes, ces campagnes TV seront également relayées chez les partenaires Premium du fabricant. **Pendant toute la durée des campagnes, ils pourront utiliser les roll up PIXEL et CHARME MINI mis gratuitement à leur disposition dans le cadre du partenariat Premium. Une opération commerciale « Pack sécurité offert »* sera également lancée du 3 avril au 5 mai 2023 pour permettre aux distributeurs de développer leurs ventes et accroître le panier moyen de leurs clients. Une offre de financement accompagnera cette opération afin de proposer aux particuliers un paiement fractionné des fenêtres à partir de 30 euros/mois** à taux zéro.**

Avec la mise à disposition de nombreux outils, OKNOPLAST démontre toute sa volonté de développer et de parfaire l'accompagnement de ses partenaires Premium tant sur le volet national que local. Tous ces moyens leur permettront de valoriser leur savoir-faire et leur image d'experts dans l'objectif de satisfaire leurs propres clients et de dynamiser leurs ventes.

*Pack sécurité Thermo acoustic sécurité : double vitrage 44.2/16/4, Warm Edge, RC1 (sans poignée à clé). Disponible auprès des partenaires revendeur participant à l'opération commerciale.

**Exemple : pour un projet ou achat de 1440€ sans un apport, le client final finance 1440€ à crédit en 48 mensualités de 30€ (hors assurance facultative). TAEG fixe de 0%. Taux débiteur fixe de 0%. Montant total dû de 1440€, le coût du crédit est pris en charge par le revendeur. Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.