

Avec **multiconnect** by COMAP

développons ensemble le  
marché du raccordement

## PLAN MULTICONNECT

« Vous allez adorer raccorder »

DU 20 AVRIL 2015 AU 31 JUILLET 2015

**SkinPress**

**SudoPress**

**XPress**

**Tectite**

**COMAP**  
SOLUTIONS FOR EFFICIENCY



## Développons ensemble le marché du raccordement grâce à :

### > Une gamme unique : avec multiconnect by COMAP, à chaque chantier sa solution de raccordement !

- 4 gammes complémentaires : un unique fournisseur pour tous les types de réseaux
- Les points forts de l'offre COMAP : efficacité et qualité des solutions, largeur de gamme, services associés (hotline commerciale, hotline technique, formation et accompagnement terrain...)

#### ***SkinPress***

Raccords  
à sertir laiton,  
PPSU et tubes  
multicouche



#### ***SudoPress***

Raccords  
à sertir pour  
tubes cuivre



#### ***XPress***

Raccords  
à sertir et tubes  
acier électrozingué  
et inox



#### ***Tectite***

Raccords  
instantanés pour  
tubes cuivre/PER  
(Tectite Classic) et  
acier électrozingué  
(Tectite Carbon)



**Des atouts incomparables pour développer vos ventes !**

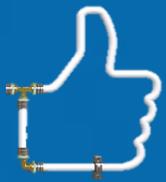


## Développons ensemble le marché du raccordement grâce à :

### > Une présence commerciale nationale pour animer les ventes

- **20 responsables des ventes :**
  - chargés d'animer votre sell-out
  - formés aux techniques de sertissage et à l'offre COMAP
  - avec pour objectif de convertir les installateurs aux nouvelles technologies de raccordement
- **13 ingénieurs d'affaires:**
  - chargés de prescrire les solutions COMAP
  - experts techniques et spécialistes de l'approche grands comptes, ils traitent les marchés annuels des moyens et gros installateurs et scorent les gros chantiers locaux





## Développons ensemble le marché du raccordement grâce à :

### > Des documentations commerciales pour argumenter sur notre offre et répondre aux questions de nos clients

- Des documentations produits et un nouveau manuel technique
- Des argumentaires de vente pour convaincre les installateurs des bénéfices à opter pour le sertissage



Documentation produit

**NOUVEAU !**



Manuel technique



## Développons ensemble le marché du raccordement grâce à :

### > Un plan de communication national pour marquer les esprits et promouvoir l'offre multiconnect

- Un plan média web et print dans BATI ZE PROS (diffusion 75 000 exemplaires), BATIOACTU (newsletter diffusée par e-mailing à 42 000 contacts), XPAIR (Publi-rédactionnel de présentation du manuel technique multiconnect), COUVERTURE PLOMBERIE (diffusion 11 000 exemplaires)... pour faire connaître l'offre multiconnect
- Une communication axée sur le plaisir de raccorder avec les solutions COMAP



Annonce presse



Avril



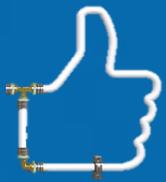
Avril – Mai



Avril



Avril



## Développons ensemble le marché du raccordement grâce à :

> Un mini site internet dédié [www.multiconnectbycomap.fr](http://www.multiconnectbycomap.fr) pour argumenter sur les bénéfices du sertissage et convaincre le diffus

- Faire connaître l'offre multiconnect à une large cible
- Argumenter le sertissage (avantages du sertissage, vidéos de démonstrations)
- Calculer les économies et lever le frein à l'achat d'outillage (simulateur de calcul sertissage vs brasure)
- Communiquer sur les promotions en cours



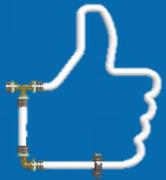
**EN COURS DE FINALISATION  
MISE EN LIGNE PREVUE  
FIN AVRIL/DEBUT MAI 2015**



**Un e-mailing ciblé pour communiquer sur l'action :**

- 22 000 contacts plombiers et génie clim
- Renvoi vers le mini site dédié

**A VENIR  
DÈS MISE EN LIGNE DU SITE**

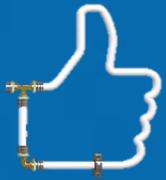


## Développons ensemble le marché du raccordement grâce à :

### > Des actions spécifiques sur l'outillage pour lever le frein à l'achat, favoriser les conversions au sertissage et scorer du chantier

- Pincés à sertir de démonstration ACO 102 + 4 inserts
- Mise à disposition de 4 machines ACO 202 XL équipée du 12 au 108 mm pour le prêt sur chantier en complément du parc existant
- Un service location de pince pour les gros chantiers via notre partenaire SAV de l'EST : prise en charge COMAP de l'ordre de 1 à 4 semaines
- Des offres exclusives sur l'outillage pour les installateurs qui souhaitent passer en sertissage





## > UN OBJECTIF : organiser avec vous des évènements de conversion des installateurs

- Organiser un évènement technique et festif de 1h30 à 2h
- Inviter 10 à 15 plombiers à convertir



### Des outils pour vous aider à organiser ces évènements :

- **1 invitation type** à adresser à vos contacts

### Des outils pour convaincre les installateurs :

- **Roll'up** de présentation de l'offre, **démonstrations** sertissage, **argumentaires...**

### Des outils pour finaliser les conversions :

- Des **promotions dédiées** à votre point de vente pour favoriser la conversion des installateurs et faire tourner les stocks de vos agences

- « Pack découverte sertissage »
- « Offre spécifique multicouche »
- « Mallette découverte Tectite »

**PROMOTIONS EXCLUSIVES**

DU 20 AVRIL 2015 AU 31 JUILLET 2015

