



i n v e n t



PROGRAMME « MFP Value Club »



A qui s'adresse ce programme « MFP Value Club »



Ce programme s'adresse aux revendeurs bureautiques et informatiques n'ayant pas accès aux divers programmes HP.

Ce programme permet aux revendeurs adhérents à ce club de profiter d'offres exclusives matériel + coût par page avec un TCO compétitif sur le marché des copieurs.

Un modèle totalement indirect et distribué de manière sélective pour éviter la sur distribution. Nombre de distributeurs restreint par zone géographique.

Comment adhérer au programme « MFP Value Club » ?



- S'engager à promouvoir les offres MFPs HP via Dexxon
- Développer les offres coûts page Dexxon / HP et les services associés
- Former ses forces commerciales aux produits MFPs
- Vendre au moins 5 x MFPs par Trimestre (ou/et un minimum de 15 K euro par trimestre)

Les moyens mis à disposition



- Une force commerciale terrain entièrement dédiée aux MFPs et aux offres coûts pages
- Une force technique formée certifiée sur l'ensemble du territoire français
- Un support solutions avant vente et après vente
- Des chefs de projets spécialisés solutions d'impression
- Des outils IT pour suivre en temps réel les interventions
- Un extranet personnalisé à votre nom pour vos clients
- Un marketing personnalisé adapté à vos besoins (outils d'aide à la vente, offres promotionnelles, formations, événementiels)

Un extranet double niveau



Personnalisé à votre nom pour vos clients qui peuvent ainsi demander leurs interventions, leurs consommables, remonter les compteurs page, et avoir toutes les statistiques de suivi de leurs machines ou parc impression.

Mise en service : 800 euro (payé une seule fois à l'activation du site) et abonnement trimestriel de 300 euro : Totalité remboursée dès les 15 K euro de CA MFP HP atteints !

Liste des interventions
Demands d'interventions
Demands de consommables
Relevé des compteurs

Recherche d'intervention(s)

Nom : <input type="text"/>	Etat : Tous
Date de début : <input type="text" value="01/01/2000"/>	Date de fin : <input type="text" value="10/01/2007"/>
Modèle : <input type="text"/>	N° Série : <input type="text"/>
Réf. revendeur : <input type="text"/>	Réf. partenaire : <input type="text"/>

15 résultats sur cette page pour un total de 113. Page : << 1 - 2 - 3 >> Pages Suivantes

Pdf	Projet	N°T	Etat	Act.1	D/H appel	Contrat	Nom client	CP	Ville	Description de la panne	N° série	Modèle	Techn.	Réf. Revend.	Réf. Part.
	17692	1	✓	LIVR CTN Livraison	02/10/06		Dexxon Data Media France	92230	GENNEVILLIERS	SUPPORT	FZS04840	L2000	67		
	22942	1	✓	CODCAS Code défaut CASIO	22/11/06		Dexxon Data Media France	92230	GENNEVILLIERS	REPA	A1583165Q10706A	GRAPH100+	27		
	26526	1	✓	CODCAS Code défaut CASIO	04/01/07		Dexxon Data Media France	92236	GENNEVILLIERS CEDEX	REPA	NCC0401071015	RM Classpad	27		
	7827	1	✓	CODCAS Code défaut CASIO	12/06/06		Dexxon Data Media France	92238	GENNEVILLIERS	REPA	NCC1206061159	RM Classpad	27		
	26521	1	✓	CODCAS Code défaut CASIO	04/01/07		Dexxon Data Media France	92236	GENNEVILLIERS CEDEX	REPA	a1235895q11015a	CLASSPAD300+	27		
	24327	1	✓	CODCAS Code défaut CASIO	06/12/06		Dexxon Data Media France	92236	GENNEVILLIERS CEDEX	REPA	A119126	CLASSPAD300	27		
	24329	1	✓	CODCAS Code défaut CASIO	06/12/06		Dexxon Data Media France	92236	GENNEVILLIERS CEDEX	REPA	P0077565Q10530A	CLASSPAD300	27		
	7915	1	✓	CODCAS Code défaut CASIO	13/06/06		Dexxon Data Media France	92238	GENNEVILLIERS	REPA	NCC1306060934	RM9000	27		
	20947	1	✓	CODCAS Code défaut CASIO	31/10/06		Dexxon Data Media France	92236	GENNEVILLIERS CEDEX	REPA	A111140	CLASSPAD300	27		
	20946	1	✓	CODCAS Code défaut	31/10/06		Dexxon Data Media	92236	GENNEVILLIERS	REPA	NCC3110060907	SF4900L	28		

Proposition d'action phoning sur votre région



Sur une base de clients finaux prédéterminée avec vous : à partir d'une base achetée par Dexxon ou déjà en votre possession :

- e-mailing ciblé à votre nom
- action phoning pour identification de leads (besoin du client dans les 2 mois)
- envoi immédiat du nom du client avec descriptif du besoin
- RDV en partenariat avec nos IC, pour répondre ou anticiper les besoins du client.
- Offre immédiate

ACTIONS OFFERTES aux MEMBRES DU « MFP Value Club »

Un accompagnement terrain de Dexion



- Des IC régionaux, nationaux entièrement dédiés aux offres valeur
 - Formation de vos commerciaux
 - Accompagnement de vos forces commerciales en clientèle
 - Aide à la rédaction de l'offre

- Des chefs de Projet à votre service
 - Aide au déploiement
 - Interface constructeur, transporteur, technicien, client

- Des support software
 - Aide à l'interfaçage réseau
 - Aide à la sécurisation
 - Aide aux remontées d'informations