

Sterke merken kiezen voor kantoorvakhandel

Quantore introduceert een nieuw partnerprogramma

18

Begin van de zomer is Quantore gestart met de ontwikkeling van een concept dat zowel de kantoorvakhandel als leverancier veel gaat bieden. Ze werkte dit uit in een partnerprogramma waaraan 15 grote merken van kantoorartikelen mee doen en die er op die manier voor kiezen om eindgebruikers via de leden van Quantore te bereiken. Nu, een aantal maanden verder, klinkt bijna het startschot voor de eerste campagne van het samenwerkingsverband. Tijd om Quantore te vragen het initiatief toe te lichten.

Kantoor Business Magazine September 2011

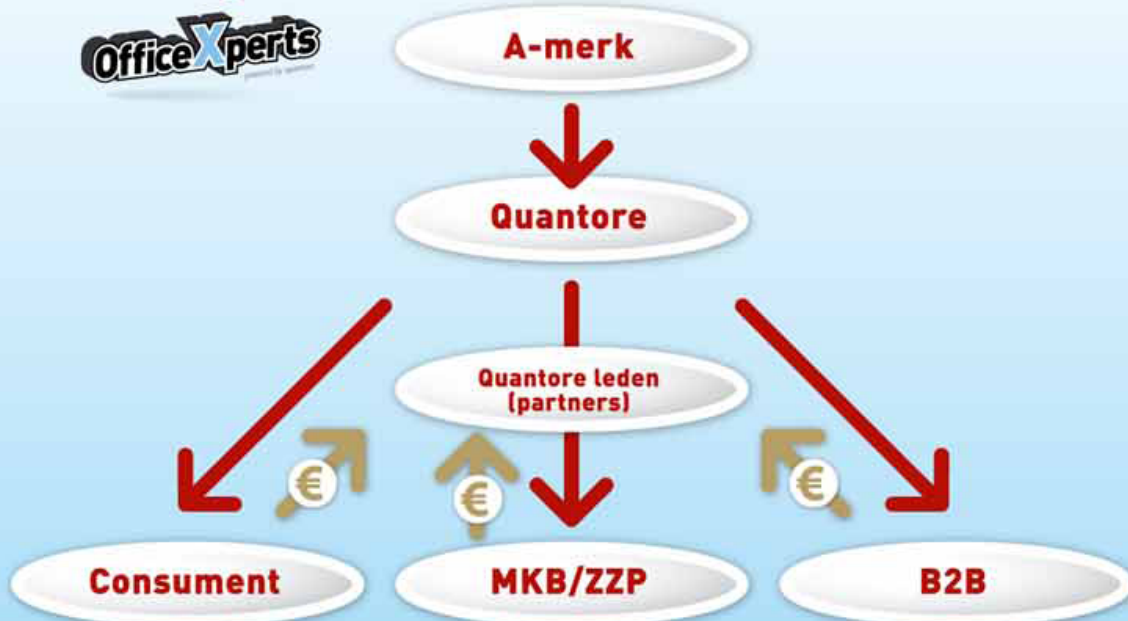


Robert Driessen

Om het hoofd boven water te houden binnen de kantoorartikelenbranche, moeten partijen actiever zijn dan voorheen. Er is geen autonome groei meer. Dat is de belangrijkste aanleiding van Quantore voor het opzetten van een partnerprogramma. Robert Driessen, adjunct-directeur van Quantore, licht toe: "Door de dalende markt waarin we zitten, is er een roep om commitment. Vanuit leveranciers, maar ook vanuit leden. De leveranciers merken dat er

te weinig kantoorvakhandelaren aan marketingactiviteiten mee doen. Vanuit onze (grotere) leden is er juist behoefte aan zwaardere, selectieve marketingacties waaraan zij eenvoudig kunnen deelnemen. Daarnaast is het voor leveranciers moeilijk om zelf de eindgebruiker te bereiken. Zij hebben wel de mogelijkheden om eindgebruikers te benaderen, maar zijn vervolgens voor de werkelijke aankoop afhankelijk van de wederverkoper. Kortom, er is voor beide partijen behoefte aan samenwerking. En dat kan perfect met een platform vanuit Quantore. Zo doorbreken we de problemen van beide partijen. Verder heeft ook het succes van het HP Partner Program een rol gespeeld bij het opzetten van dit nieuwe programma. Het HP Partner Program loopt nu ongeveer een jaar en is erg succesvol. Het merendeel uit de top 100 van Quantore leden heeft hiervoor commitment afgegeven. Uit de eerste metingen blijkt dat de omzet

Marketingcommunicatie



De deelnemende leden zien het geld terug van de acties die door de A-merken en Quantore worden verzorgd



15 merken nemen deel aan het partnerprogramma

van de deelnemers aan het HP Partner Program gestegen is met 4,5%, terwijl de omzet van HP bij leden van Quantore over het algemeen een daling vertoont.”

OfficeXperts

Voor medewerking aan het programma, zijn door Quantore 15 grote merken benaderd. Hierbij is voor verschillende productgroepen gekeken naar de nummer 1 in beleving van de eindgebruiker: Atlanta, Avery, BIC, Canon, Duracell, Dymo, GBC, Imation, Legamaster, Leitz, Parker, Post-it, Pritt, Rexel en Scotch. Elk merk levert binnen het programma producten van één productgroep, zodat er geen onderlinge concurrentie ontstaat. Driessen gaat hier verder op in: “Door deze merken binnen het programma te combineren, ontstaat er een constructie waarbij de merken elkaar nog meer versterken. En exclusiviteit per merk is gegarandeerd, doordat elk merk een eigen productgroep onder zijn hoede neemt, ongeacht of zij ook andere productgroepen produceert. Het partnerprogramma krijgt de naam OfficeXperts. Onder deze naam zullen de eindgebruikersacties vorm krijgen.”

Commitment

Binnen OfficeXperts tekenen leveranciers en kantoorvakhandelaren voor een langtermijncontract. Dit contract heeft voor beide partijen grote voordelen, maar ook voorwaarden. “Quantore ontwikkelt samen met de leveranciers grote marketingacties voor de eindgebruiker. Hierbij worden elke keer andere doelgroepen benaderd. De deelnemende leden committeren zich aan deze acties, waarmee de distributie van de artikelen gewaarborgd is. De actie kan zijn in de vorm van aanbiedingen via folders, maar denk ook aan sociale media of monsterpakketten. Naast extra omzet leveren de acties ook nieuwe kopers op en dienen ze als kennismaking met nieuwe artikelen. Bovendien wordt er een extra bonus over de omzet van de deelnemende merken uitgekeerd, om de leden te belonen voor hun commitment. Natuurlijk is het niet vrijblijvend om selectief aan acties mee te doen of slechts een aantal merken te ondersteunen. Als men tekent voor OfficeXperts, dan tekent men voor commitment. Zowel de kantoorvakhandel als de leverancier. Alle 15 merken hebben overigens deelname toegezegd en zijn enthousiast, dat zegt wel iets over het draagvlak. Ondertussen

zijn ook de eerste leden bezocht en ook daar ontvangen we overwegend zeer positieve reacties”, licht Driessen toe.

Partners

OfficeXperts is het begin van het nieuwe Quantore. Driessen: “Binnen de coöperatie zien we een steeds duidelijker onderscheid ontstaan tussen leden en partners. Leden kopen gewoon bij Quantore in en zien ons als leverancier. Partners daarentegen zijn leden die commitment afgeven: zij kopen geconcentreerd in, doen mee aan het HP Partner Program en ondersteunen OfficeXperts. We zullen steeds meer investeren in partnerschap met onze leden, omdat dit de enige manier is om de coöperatie ook in de toekomst sterk te houden. Binnen OfficeXperts lijken alle puzzelstukjes samen te vallen: omzet en new business voor de leden, aandacht voor innovaties en het bereiken van eindgebruikers voor leveranciers, en de coördinatie van dit alles door Quantore. Op deze manier hebben we met z’n allen de kans om OfficeXperts tot een groot succes te maken. Een programma dat opgezet is en werkt zoals de coöperatie altijd al bedoeld is.”