

AmbiSan

CONCURSO “DAR A CONOCER AMBISAN”

Objetivo del concurso:

El concurso “Dar a conocer AmbiSan” tiene como objeto contactar con prescriptores con posibles clientes finales que pueden utilizar o recomendar utilizar la gama de productos AmbiSan.

Mecánica del concurso:

Cada vendedor contactará y realizará visitas a diferentes contactos con la siguiente finalidad:

1. Conocer las propiedades de la gama AmbiSan.
2. Que el contacto realizado provoque que utilice o prescriba la utilización de dicha gama de productos.
3. Realice un cuestionario de comprobación de conocimientos sobre AmbiSan.

Para realizar las visitas recomendamos lo siguiente: Poniendo en Google Arquitecto Municipal + Población aparece su Linkedin con nombre completo o información sobre el responsable de infraestructuras si es población pequeña sin arquitecto. O bien realizar búsquedas de hoteles en la zona, etc...

Una vez que el comercial realice la visita, pasados 2 o 3 días, el contacto que se ha realizado, recibirá un email con un cuestionario de 4 o 5 preguntas fáciles de responder. Por cada contacto que responda dicho cuestionario, el comercial recibirá puntos en función de la siguiente tabla:

3 Puntos	2 Puntos	1 Punto
Arquitectos municipales (o encargados públicos de edificación)	Arquitectos, Decoradores	Guarderías, clínicas privadas, gimnasios
Universidades o escuelas de decoradores	Iglesias, conventos o personal responsable de mantenimiento de edificios históricos	Salas de yoga
	Hoteles, hospitales	

NOTA IMPORTANTE: Para acceder a incentivos es imprescindible tener realizado un mínimo de 1 contacto de 3 puntos y otro de 2 puntos.

Para poder realizar cuestionarios y realizar el seguimiento a los contactos realizados, el comercial deberá enviar los datos de contacto básicos (nombre, teléfono, email, tipo de contacto, en qué se ha interesado, y cualquier información que creáis que puede ser útil) por email a Sergio Armenteros y con copia a Miguel Cerezo las zonas que Miguel supervise.

Cuestionarios:

La idea es hacer un cuestionario básico de preguntas de fácil respuesta para que el contacto las responda fácilmente, al mismo tiempo serían diferentes cuestionarios dependiendo del tipo de contacto que nos llegue. Tendría un máximo de 5 preguntas y serían tomando por ejemplo el siguiente:

1. **¿Qué propiedades de la Gama AmbiSan considera más interesante?**
 - a. *Ayuda a eliminar malos olores.*
 - b. *Elimina contaminantes y purifica el aire.*
 - c. *Reduce costos de mantenimiento debido a sus propiedades autolimpiables.*
 - d. *Previene la aparición de manchas de humedad y moho del soporte.*
2. **¿Considera AmbiSan interesante como una solución viable en el mercado de construcción sostenible?**
 - a. *Sí, no conocía pinturas con dichas propiedades.*
 - b. *Sí, aunque ya he utilizado anteriormente otras pinturas fotocatalíticas.*
 - c. *Sí, pero veo difícil la aplicación en próximos proyectos.*
 - d. *No, no me aporta valor diferencial con otras pinturas del mercado.*
3. **¿Qué acción cree más interesante para realizar desde Duracolor para dar a conocer productos que fomenten una construcción sostenible?**
 - a. *Realizar acciones formativas en colegios de arquitectos.*
 - b. *Apoyo y formación de los productos a la hora de plantear un proyecto.*
 - c. *Realizar campañas publicitarias de esta gama de productos en revistas especializadas.*
 - d. *Formar a aplicadores en esta gama de productos para que ellos introduzcan los productos a sus clientes.*

Se aceptan sugerencias de preguntas y posibles respuestas.



Incentivos:

Para premiar a los contactos a que rellenen el cuestionario, una vez cumplimentado, se les enviará un regalo que será 1 botella de aceite de oliva virgen extra cosecha temprana.

Como incentivo adicional para poder comentar a los contactos es que, una vez realizado un trabajo con AmbiSan, se podrá solicitar un diploma/certificado que acredite que dicho trabajo se ha realizado con dichos productos por lo que tienes los correspondientes beneficios.

Para incentivar a los comerciales a conseguir el objetivo de 15 puntos por cada comercial, quien los obtenga recibirá un premio de 150 €.

Duración del concurso:

Este concurso dará comienzo el 10 de enero y finalizará el 31 de marzo de 2022, para dicha fecha cada comercial tiene que haber reunido los 15 puntos requeridos para alcanzar el objetivo del concurso.

