



SOCIOS COMERCIALES

tesa® Alliance Program -
Beneficios & Requerimientos

tesa® - A TU LADO

Somos un fabricante líder mundial de adhesivos sensibles a la presión. Atendemos con éxito diferentes mercados: industria de electrodomésticos, automotriz, suministros de construcción, industrias del papel e impresión y la industria del transporte. Con nuestras soluciones confiables y excelente servicio, apoyamos a la industria agregando valor optimizando sus procesos y en la mejora de sus productos.

Durante más de un siglo, tesa ha sido pionera en el desarrollo de tecnologías de cinta adhesiva sensible a la presión. Esta rica tradición de innovación se remonta a 1882 cuando el fundador de la empresa patentó un método para la fabricación de apósitos adhesivos médicos. Con esta invención vino el comienzo de una empresa global. Hoy tesa es uno de los principales fabricantes mundiales de productos autoadhesivos y soluciones de sistemas para la industria, el profesional de la construcción y los consumidores.

Desde 2001, tesa SE (4,457 empleados) ha sido una filial independiente de Beiersdorf AG (cuyos productos incluyen NIVEA, Eucerin, y la Prairie).

Características



Somos accesibles



Somos confiables



Somos responsables

tesa.com.gt



DEFINICIÓN DEL PROGRAMA

El programa tesa® Global Alliance para Socios Comerciales Claves, se basa en tener una excelente comunicación y alinear las expectativas de ambas empresas. un Socio Comercial Clave proporciona servicios de valor agregado a los clientes finales centrándose en áreas como la experiencia logística soluciones personalizadas y un alto grado de intimidad con el cliente final. Existen diferentes niveles de participación con el programa con diferentes requisitos y beneficios.

Los objetivos adicionales y el propósito del programa incluyen:

- Objetivos unificados de crecimiento a nuestros Socios Comerciales Claves y a tesa®
- Entregar recompensas y beneficios para Socios Comerciales Claves
- Fortalecer el compromiso y la cooperación con los Socios Comerciales Claves

Escoja
Su
Nivel



Categorías	Elemento	PLATINO Socio Comercial	ORO Socio Comercial	PLATA Socio Comercial	GENERAL Socio Comercial
SALES	Concurso de ventas por diferencial de crecimiento	t	t		
SALES	Reconocimiento al mejor vendedor (Placa Distintiva o Premio en Especie)				
SALES	Entrega de oportunidades de negocio (online u offline)	t	t	t	
SALES	Muestras sin ningún costo. (Se definirán unidades y/o metros acorde a cada proyecto)	t	t	t	t
SALES	Salidas conjuntas a usuarios finales.	t	t	t	
SALES	Rebate por cumplimiento de metas.	t	t	t	
SALES	Entrega de clientes directos (cuando aplique por monto de compra).	t	t	t	t
TRAININGS	Entrenamiento de Ventas o Mercadeo	t	t		
TRAININGS	Entrenamiento técnico y de producto (Impartido por Ing de Aplicación; 1 vez en el año)	t	t		
TRAININGS	Online training program (E-learning)	t	t	t	
Tech SUPPORT	Soporte en campo del ASC (Ingenieros de aplicación, cuando sea requerido; previo análisis)	t	t	t	
Tech SUPPORT	Envío de sustratos para análisis en laboratorio de tesa. (Previo Análisis)	t	t	t	
Tech SUPPORT	Soporte en soluciones de dispensador de cinta. (Previo análisis del proyecto)	t	t	t	
DIGITAL	Acceso a contenido digital de alta definición (productos, aplicaciones y videos)	t	t	t	
DIGITAL	Acceso a tesa® Hub (Extranet)	t	t	t	
DIGITAL	Newsletters (Tool: Cleverreach)	t	t	t	
DIGITAL	Acceso a APP Calculadora tesa®	t	t	t	t
DIGITAL	Soporte E-commerce.	t	t	t	
DIGITAL	Soporte SEO (Search Engine Optimization)	t	t	t	
OPEN HOUSE	Open House: evento en Alemania (Visita a oficinas, I&R, ASC Entrenamiento, visita planta)	t			
MARKETING	Certificado oficial del Alliance Program según su status.	t	t	t	
MARKETING	Presupuesto de mercado focalizado. (Porcentaje asignado para actividades de Marketing)	t	t	t	
MARKETING	Participación conjunta en ferias. (Evaluación previa de la feria y mercado objetivo)	t	t	t	
MARKETING	Promoción General. (Ver detalle de descuentos anual)	t	t	t	t
MARKETING	Promoción Diferencial. (Ver detalle)	t	t	t	
MARKETING	Soporte de mercadeo offline (catalogos, fichas técnicas, afiches etc de forma digital)	t	t	t	t
MARKETING	Estudios de mercado soportados por tesa. (Cualitativos, no cuantitativos)	t	t	t	
MARKETING	Co-branding. (Previo análisis de proyecto, mercado objetivo)	t	t	t	t
MARKETING	Tech-day conjuntos en usuarios finales clave.	t	t	t	
PRODUCT	Lanzamiento de producto prioritario (3 meses)	t	t		
PRODUCT	Paquetes de producto y mercados. (Análisis digital de mercado, productos, aplicaciones, pruebas)	t			
PRODUCT	Desarrollo de productos en conjunto. (Previo autorización de casa matriz)	t			

REQUERIMIENTOS

PLATINO Socio Comercial	ORO Socio Comercial	PLATA Socio Comercial	GENERAL Socio Comercial
<ul style="list-style-type: none"> • Comprar productos tesa por 500,000 euros o más por año • Pro-actividad en las salidas en conjunto. • Identificación y seguimiento de nuevos proyectos • Cooperación, transparencia y honestidad con tesa • Revisión del plan de trabajo anual de forma trimestral • Cumplir con la política de socios de distribución tesa • Invertir en tesa® a través de entrenamientos, adecuados manejo de inventarios y/o campañas de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprar productos tesa entre 200,000 - 499,999 euros por año • Pro-actividad en las salidas en conjunto. • Identificación y seguimiento de nuevos proyectos • Cooperación, transparencia y honestidad con tesa® • Revisión del plan de trabajo anual de forma trimestral • Cumplir con la política de socios de distribución tesa • Invertir en tesa® a través de entrenamientos, adecuados manejo de inventarios y/o campañas de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprar productos tesa entre 100,000 - 499,999 euros por año • Pro-actividad en las salidas en conjunto. • Identificación y seguimiento de nuevos proyectos • Cooperación, transparencia y honestidad con tesa® • Revisión del plan de trabajo anual de forma trimestral • Cumplir con la política de socios de distribución tesa® • Invertir en tesa® a través de entrenamientos, adecuados manejo de inventarios y/o campañas de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con la política de socios de distribución tesa • Invertir en tesa® a través de entrenamientos, adecuados manejo de inventarios y/o campañas de ventas