

**Circulaire Distributeurs
FIAT Utilitaires**

N/Réf 3569 / PD / 2006

Trappes, le 4 janvier 2006

Opération Plasma – Janvier et février 2006

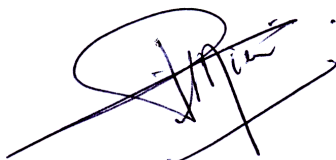
Madame, Monsieur, Cher Distributeur,

Veillez trouver ci-joint le détail des explications et de la procédure à respecter dans le cadre de **l'opération Plasma lancée par Fiat Utilitaires du 2 janvier au 28 février 2006.**

En effet, comme nous vous l'annonçons à l'occasion des réunions régionales de présentation de nos programmes 2006, nous proposerons sur la période précitée, d'offrir un écran Plasma pour tout achat d'un véhicule Fiat Utilitaires (Voir conditions ci-après).

Vous trouverez donc **ci-dessous la mécanique exacte que devra suivre chacun d'entre-vous pour s'assurer du bon fonctionnement de l'opération.**

Veillez agréer, Madame, Monsieur, Cher Distributeur, l'expression de nos sentiments les meilleurs.



Philippe DIEU
Directeur FIAT Utilitaires



Patrice DUCLOS
Responsable Marketing FIAT Utilitaires

1- Contexte :

Afin de s'assurer un **démarrage de l'année 2006 puissant**, nous avons voulu proposer une **offre commerciale forte** et radicalement différente de nos concurrents.

Son caractère original et particulièrement attrayant doit participer à créer du trafic dans vos show-rooms.

Nous serons le **premier constructeur à proposer en national une telle opération**, certains d'entre-vous l'ayant déjà expérimenté avec succès en local.

2- Caractéristiques du lot :

- Ecran : plasma de **marque LG**
- Taille écran : 107 cm
- Format : 16/9
- Contraste 10 000 :1
- Luminosité : 1 500 cd/m²
- Pied intégré
- Résolution : 852 x 480
- Système anti-marquage avancé

- Prix public livré : **1 900 € TTC**
- Prix d'achat livré : **1 552 € TTC**



3- Les produits concernés et conditions :

Les produits :

- Doblò Cargo
- Scudo
- Ducato
- Strada

Sont donc exclus les modèles Punto Van et la gamme VPC.

Les conditions :

- Pour toute vente Fiat Utilitaires à professionnel
- Dans le cadre d'une LLD, le client identifié sur le contrat de location (nom propre ou société) sera le bénéficiaire du lot.
- Sont exclues les ventes à LCD
- Sont exclues les mises en VDC (Véhicules de démonstration et courtoisie)

4- La procédure :

Etape n°1 : la prise de commande

A- Mention à porter sur le bon de commande :

Lorsque vous prenez une commande et que votre client veut bénéficier de l'offre Plasma, vous devez **spécifier sur le bon de commande** la mention suivante :

- **Offre Plasma**

N.B : Aucun montant ou valeur de l'offre ne doit être porté sur le bon de commande.

B- La remise client :

Afin de vous donner un **maximum de flexibilité** dans l'approche commerciale, **nous n'avons pas voulu créer de BNC ou remise spécifique** pour le client qui retiendrait notre offre Plasma.

Vous bénéficiez donc de la totalité des remises communiquées dans le plan Promo du 1^{er} trimestre et **vous êtes maître de la remise complémentaire** que vous pourriez accorder, en fonction notamment, de la valeur du véhicule acheté.

Nous facturerons donc le distributeur pour chaque livraison déclarée (CCF) bénéficiant de l'offre plasma, soit :

- **1 552 € TTC**

Remarquez que la valeur de l'écran est exprimée en TTC car **la TVA n'est pas récupérable** dans le cadre d'une telle offre.

C- Comment réserver l'écran Plasma de votre client :

Une fois par semaine (chaque lundi), nous vous demandons de nous **remonter par fax le formulaire N°1 joint « Bon de commande »** sur lequel devront figurer de façon lisible, toutes les informations suivantes :

- Code et ville distributeur
- Nom du vendeur
- Nom et prénom du client
- Raison sociale et adresse de l'entreprise
- N° de portable client (indispensable)
- Modèle/version commandé
- Date de livraison prévue
- N° OCF et numéro d'ordine
- Mode de financement

Ce formulaire est **à renvoyer au 01 30 16 71 03 – chaque lundi – avec copie bon de commande** (Page 1 + page signature client)

Etape N°2 : La livraison du véhicule**A- Quand est-ce que le client est livré de son écran :**

C'est au moment de la livraison (CCF) que le client pourra se voir livrer son écran plasma à l'adresse de son choix.

B- Comment déclencher la livraison de l'écran chez le client :

Une fois la **CCF passée et la voiture livrée**, nous vous demandons de bien vouloir **nous remonter par fax le formulaire n°2 « Bon de livraison », une fois par semaine, le lundi également**, (reprenant la liste de l'ensemble des livraisons de la semaine précédente) et sur lequel devront figurer de façon lisible, les informations suivantes :

- Code distributeur
- Ville distributeur
- Nom du vendeur
- Nom et prénom du client
- Raison sociale de l'entreprise
- Adresse de l'entreprise
- N° de portable client (indispensable)
- Modèle/version commandé
- N° d'ordre et châssis
- Date CCF

Ce formulaire est à **renvoyer au 01 30 16 71 03 – chaque lundi – avec copie carte grise et facture client**

C- Processus de livraison chez le client :

Une fois le « Bon de livraison » reçu, **Fiat Utilitaires demande la livraison** de l'écran à notre fournisseur, directement à l'adresse souhaitée par le client.

Pour cela, **le transporteur prend rendez-vous par téléphone avec le client**, pour confirmer le lieu, fixer la date et l'heure de livraison.

A partir de la date d'arrivée du « Bon de livraison » par fax chez Fiat Utilitaires, nous **assurons la livraison dans un délai maximum de 3 semaines**.

D- Une fois l'écran livré chez le client :

Ce qu'il faut retenir et **donner comme information** à votre client :

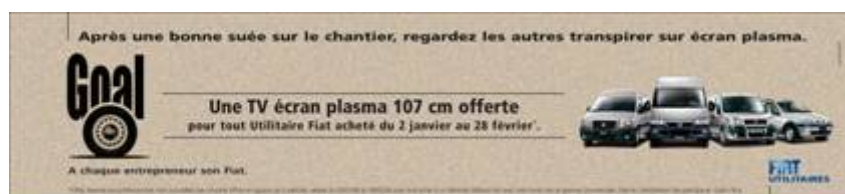
- Le **livreur prend rendez-vous avec le client par téléphone.**
- L'écran est livré, mais pas installé.
- Le **produit est garanti 2 ans pièce et main d'œuvre, sur site** (c'est-à-dire chez le client).
- C'est **le client qui déclenche lui-même la garantie** en téléphonant au numéro vert LG et en communiquant le numéro de série de son produit.
- Hot line SAV du lundi au vendredi, de 14h à 17h.
- Le produit doit être transporté et livré vertical, sinon il faut refuser le colis
- Si l'emballage est abîmé, le client doit refuser le colis. L'échange se fera alors automatiquement.

5- La communication :

L'ensemble de cette opération sera évidemment relayée en communication nationale, dans les media suivants :

- **Radio :** du 14 au 25 janvier 2006
- **PQR 66/3 :** du 16 au 21 janvier 2006
- **L'Equipe :** toute la période
- **Presse professionnelle :** toute la période

Les visuels de communication presse sont les suivants :



Afin que vous puissiez relayer localement cette offre, nous développons des visuels spécifiques en ligne avec vos besoins de communication promo, notamment.

Ces TAP seront disponibles sur le site www.fiat.dealermaterial.fr à compter du 16 janvier prochain.

Opération Plasma - Formulaire N°1

Bon de commande

	Distributeur			Client							
	Code Distributeur	Ville Distributeur	Nom Vendeur	Nom + Prénom Client	Raison social Entreprise	Adresse Entreprise	N° tél. Client (portable)	Modèle / Version acheté	Date de livraison prévue	N° OCF et N° ordine	Mode de financement
Client 1											
Client 2											
Client 3											
Client 4											
Client 5											
Client 6											

A retourner par fax **chaque lundi** au **01 30 16 71 03**

Pièce à joindre : Copie Bon de Commande

Opération Plasma - Formulaire N°2

Bon de livraison

	Distributeur			Client						
	Code Distributeur	Ville Distributeur	Nom Vendeur	Nom + Prénom Client	Raison social Entreprise	Adresse Entreprise	N° tél. Client (portable)	Modèle / Version acheté	N° Ordine et N° châssis	Date CCF
Client 1										
Client 2										
Client 3										
Client 4										
Client 5										
Client 6										

A retourner par fax **chaque lundi** au **01 30 16 71 03**
Pièces à joindre : Copie carte grise + facture client