** HANDLINGSPLAN**

Skriv inn dato

Skriv inn firmanavn

***Om handlingsplanen***

Dette dokumentet er handlingsplanen for samarbeidet mellom Ahlsell Norge AS og partnerkunden. Handlingsplanen er det styrende dokument for et strategisk, langsiktig samarbeid som skal sikre begge parters framtidige konkurransedyktighet gjennom:

* Optimal og effektiv drift gjennom bruk av konseptets fordeler
* Sikre riktig kompetansenivå til riktig tid for alle medarbeidere
* Markedsføring av partneren i sitt lokale marked
* Bygging av relevante nettverk for partneren

***Mål***

Det overordnede målet for samarbeidet i 20\_\_ er at partnerkonseptets fordeler skal gjøre det enklere å være fagmann.

***Kundekategorier***

Primærmålgruppe:

Sekundærmålgruppe:

***Geografi***

Primærmarked:

Sekundærmarked:

** FELLESSKAP**

***Vær med i utviklingen! Hva synes du mangler i partnerkonseptet?***

*Les mer under* ***Fellesskap*** *på PartnerWeb*

** ØKONOMI**

Som Ahlsell Partner får du 1,0 % ekstra Partnerbonus på kjøp av lagerført materiell hos Ahlsell. Partnerbonusen kan benyttes på partnerkonseptets fordeler, dersom annet ikke er beskrevet. Partnerbonusen kan imidlertid ikke benyttes til sponsing av tredjepart som for eksempel idrettslag eller andre veldedige formål.

*Les mer om* ***Økonomi*** *på PartnerWeb*

** ADMINISTRASJON OG DRIFT**

***Hvilke av partnerkonseptets systemer har du i dag og i hvilken grad bruker du disse?***

***Hvilke systemer ønsker du å etablere? Trenger du opplæring?***

*Se tilgjengelige systemer under* ***Administrasjon og drift*** *på PartnerWeb*

** KOMPETANSE**

***Hvilke kurs har du behov for?***

*Se kurskatalog og kurskalender under* ***Kompetanse*** *på PartnerWeb*

** MARKEDSFØRING**

| Nr. | Aktivitet | Mål | Ansvarlig | Dato | Gj.ført dato |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

*Finn tilgjengelige aktiviteter under* ***Markedsføring*** *på PartnerWeb*

**INFO OM KUNDEN**

Kontaktperson: Telefon: Epost:

Antall ansatte: Antall montører:

Kontaktperson i Ahlsell: Telefon: Epost:

**PARTENE HAR FØLGENDE INTENSJON OM SAMARBEIDET**

Ahlsell skal være den foretrukne leverandør av materiell som kunden bruker i sitt fag.   
Ahlsell skal være hovedleverandør av produkt innen HMS/Vern, festemateriell og verktøy.  
Ahlsell skal prioritere kunden både med kapasitet, kompetanse, pris og leveringsservice.

**MØTEFREKVENS**

|  | Møte | Deltakere | Ansvarlig | Tidspunkt |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |

**AKTIVITETSPLAN**

| Nr. | Aktivitet | Mål | Ansvarlig | Dato | Gjennomført |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**SALGSMÅL 20\_\_**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Totalt varekjøp (Br.sund) |  | | | |
|  | Elektro | VVS/Industri | Verktøy | Totalt |
| Totalt grossistkjøp foregående år |  |  |  |  |
| Totalt Ahlsell-kjøp foregående år |  |  |  |  |
| Nytt salgsmål dette år |  |  |  |  |

**EVENTUELT**

**REVIDERING AV HANDLINGSPLAN**

Dato: Sted:

*Obligatorisk statusmøte for revidering av handlingsplan: (Skal skje innen 6 måneder)*

Disse punktene bør være på agendaen: • Kjøpsstatistikk på produktnivå for siste periode og hittil i år. • Saldo og bevegelser på partnerkonto. • Oppfølging av handlingsplan. • Fakturastatus pr dato med fokus på avvik. • Hvilke prosjekter er på gang i nær fremtid. • Fordeling av oppgaver og ansvar. • Hvilke tema og oppgaver skal prioriteres frem til neste møte. • Eventuelt

**SIGNERING**

Dato: Sted:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| For Partnerkunden |  | For Ahlsell Norge AS |