Dette dokumentet er en handlingsplan for samarbeidet mellom Ahlsell Norge AS og bedriften som er medlem av Ahlsell Partner (”Partneren”). Handlingsplanen er det styrende dokument for et strategisk, langsiktig samarbeid som skal sikre begge parters framtidige konkurransedyktighet gjennom:

**Sist revidert:**

02.01.2019

Elektrikeren AS

* 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

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

1. **INFO OM PARTNEREN**

|  |  |
| --- | --- |
| Bedrift |  |
| Kontaktperson |  |
| Telefon |  |
| E-post |  |
| Antall ansatte |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Kontaktperson i Ahlsell |  |
| Telefon |  |
| E-post |  |

1. **INTENSJON**

Partene har følgende intensjon om samarbeidet:

* Ahlsell skal være hovedleverandør ( > 60%) 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.

1. **ØKONOMI**

Som Ahlsell Partner får du 1% på alt lagerført materiell, med unntak av tilbud og kampanjepriser. 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.

1. **SALGSMÅL 20\_\_**

Som Ahlsell Partner, forplikter man seg til at 60% av årlig grossistkjøp skal foregå over Ahlsell.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Total varekjøp (før evt. bonus) |  | | | |
|  | **Elektro** | **VVS/Industri** | **Verktøy** | **Totalt** |
| Totalt grossistkjøp foregående år |  |  |  |  |
| Totalt Ahlsell-kjøp foregående år |  |  |  |  |
| Nytt salgsmål dette år |  |  |  |  |

1. **AKTIVITETSPLAN**

Hva slags aktiviteter og kurs har du behov for ? <https://www.ahlsell.no/tjenester/kurs/>

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Dato | Type møte | Deltakere | Ansvarlig | Gjennomført |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. **MARKEDSFØRING**

Hva slags type markedsføringstiltak trenger du?

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. | Type aktivitet | Ja | Nei | Ansvarlig | Dato | Gjennomført |
| 1 | Nettside |  |  |  |  |  |
| 2 | Facebook |  |  |  |  |  |
| 3 | Synlighet på Google |  |  |  |  |  |
| 4 | Utarbeidelse av annonse, DMer |  |  |  |  |  |
| 5 | Kampanje mot dine kunder |  |  |  |  |  |
| 6 | Fornye/fornyelse av profil |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |  |  |

Les mer om dine medlemsfordeler på [www.ahlsell.no/partner](http://www.ahlsell.no/partner)

1. **ADMINISTRASJON OG DRIFT**

|  |
| --- |
| Hvilke av partnerkonseptet sine systemer har du i dag og i hvilken grad bruker du disse? |
|  |

|  |
| --- |
| Hvilke systemer ønsker du å etablere? Trenger du opplæring? |
|  |

1. **EVENTUELT**

|  |
| --- |
| Øvrige saker som bør noteres? |
|  |

1. **FELLESSKAP**

|  |
| --- |
| Vær med i utviklingen! Hva synes du mangler i partnerkonseptet? |
|  |

Les mer om dine medlemsfordeler på [www.ahlsell.no/partner](http://www.ahlsell.no/partner)

1. **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.

1. **SIGNERING**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Dato: |  | Sted: |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| for Partneren |  | for Ahlsell Norge |