



Carlos Braga & Marcelo Lamoglia
24/05/2017

TRAGA SEUS LEADS PARA A HONEYWELL E GANHE VANTAGENS!

Honeywell
THE POWER OF **CONNECTED**

Registro de Leads

- A política de registro de projetos é aplicada com o objetivo de premiar nossos parceiros com reais e vantajosos benefícios na condução daqueles projetos onde a marca Honeywell é ofertada, de forma exclusiva, do início ao fim do projeto;

Portal de Leads Honeywell

- É um amigável Sistema Web para registro, gerenciamento e acompanhamento das oportunidades com a Honeywell;
- Tem também como objetivo facilitar e agilizar a troca de informações entre os parceiros e os vendedores da Honeywell.
- Site : <http://leads.honeywell.com.br>;
- Lead time para avaliação dos novos registros: 02 dias úteis.

Follow-up

- O parceiro deverá fazer ao menos 01 follow-up por mês;
- Após 15 dias sem follow-up o Vendedor e o Administrador do Parceiro serão notificados por e-mail;
- Após 21 dias sem follow-up será enviada uma nova notificação incluindo também o Vendedor da Honeywell.
- Após 30 dias sem follow-up o lead expirará.

Regras de Expiração de um Lead

- Após 01 mês sem follow-up;
- Após 09 meses, contados à partir da data de abertura;
- Após 06 meses, contados à partir da data de reativação (em casos de leads reativados).

Reativação de leads

- Caso um lead expire, o parceiro terá até 90 dias para solicitar a sua reativação – para isso basta acessar ao lead expirado, clicar no botão REATIVAR, fazer um follow-up informando o atual status do projeto e aguardar a sua reavaliação, que também ocorrerá no prazo de 02 dias uteis;
- Leads expirados à mais de 90 dias são automaticamente cancelados pelo sistema.

Requisitos para Aprovação de Leads

- A Honeywell aceitará o registro de projetos que envolverem equipamentos nas seguintes quantidades para cada linha de produtos conforme abaixo:
 - Coletores Portáteis: Acima de 05 unidades;
 - Leitores Industriais / Bluetooth (tanto industriais quanto de varejo): Acima de 03 unidades;
 - Leitores de Varejo: Acima de 20 unidades;
 - Impressoras de Varejo/Desktop: Acima de 05 unidades;
 - Impressoras Industriais e portateis: Acima de 03 unidades.

Vantagens e benefícios:

- Para os projetos registrados e aprovados com a Honeywell os parceiros serão premiados com os seguintes benefícios:
 - Apoio comercial altamente qualificado – Time comercial Honeywell;
 - Apoio do corpo técnico de pré-vendas da Honeywell – Arquitetos de Solução;
 - Empréstimo de equipamentos para testes/homologações (sujeito à disponibilidade no estoque de demonstrações);
 - Preços especiais exclusivos pré-autorizados (mapeados) junto aos distribuidores – basta informar ao distribuidor selecionado no lead o número do registro aprovado para ter acesso aos preços especiais dos equipamentos envolvidos no projeto a serem ofertados;
 - Análise de solicitação de PE adicional para as oportunidades em que o valor mapeado não é suficiente para ganharmos as concorrências mais acirradas.

Dúvidas???



Obrigado!!!



Carlos Felipe Braga

Internal Sales SOLA (South of Latin America)

Honeywell | Safety & Productivity Solutions

Office: (+55) 35 3629-9095

Mobile: (+55) 35 98849-2569

carlos.braga@honeywell.com

www.honeywell.com



Marcelo Lamoglia

Internal Sales SOLA (South of Latin America)

Honeywell | Safety & Productivity Solutions

Office: (+55 35) 3629-9017

Mobile: (+55 35) 999 37 46 42

marcelo.lamoglia@honeywell.com

www.honeywell.com

Traga seus leads para a Honeywell e ganhe inúmeras vantagens!