

LE BON APPAREIL DE DIAGNOSTIC POUR CHAQUE TECHNICIEN.

TRITON^{MC}



ESSAI ET VÉRIFICATION

CLIENT CIBLE : Technicien
de diagnostic

APOLLO^{MC}+



RÉPARATIONS GUIDÉES

CLIENT CIBLE : Jeune technicien

SOLUS^{MC}+



ENTRETIEN ET RÉPARATION

CLIENT CIBLE : Technicien
d'entretien

HORLOGE « SUPERIORITY COMES STANDARD »

SNAP-ON[®]

UNE PRIME INVITANTE POUR VOUS AIDER À LIQUIDER VOS STOCKS D'APPAREILS DE DIAGNOSTIC.



Votre ensemble de diagnostic 2026 propose des appareils de diagnostic qui vous permettront d'offrir le bon appareil à chaque technicien de votre territoire. Et cela, peu importe leur niveau de compétence.

Pour les inciter à prendre rapidement leur décision, ils courent la chance de gagner cette horloge murale arborant la marque Snap-on.

Bien entendu, l'ensemble comprend également tout le matériel de marketing dont vous avez besoin pour entamer vos conversations. Vous y trouverez également des conseils qui ont fait leurs preuves pour conclure efficacement vos ventes. Voyez le verso pour obtenir plus de détails.

MATÉRIEL DE MARKETING

Vous aurez tout ce dont vous avez besoin pour inciter vos clients à investir dans un appareil de diagnostic Snap-on, notamment une affiche, un papillon publicitaire, des blocs-notes autocollants, des étiquettes d'étagère et une carte sur longue. Vous avez également des bulletins de participation et une boîte de bulletins pour décerner des prix.

Le matériel a été élaboré pour aider vos clients à déterminer l'appareil de diagnostic qui convient le mieux à leurs besoins – et à stimuler leur intérêt pour l'horloge murale. Toutefois, cela ne remplace en aucun cas les conseils d'experts que vous prodiguez à vos clients et la relation que vous entretenez avec eux.



IDÉES DE VENTE

- Utilisez votre matériel de marketing et soulignez les caractéristiques et les avantages de la gamme d'appareils de diagnostic Snap-on. Guidez le client vers l'appareil de diagnostic qui conviendra le mieux à ses besoins à ce stade particulier de sa carrière
- Assurez-vous de mettre de l'avant le matériel entourant l'horloge « Superiority Comes Standard », et envisagez même de la présenter dans votre camion
- Attribuez des billets de participation à l'achat de tout appareil de diagnostic, et pour liquider une partie de vos stocks existants
- Apposez les étiquettes d'étagère correspondantes à côté de chaque appareil afin que les techniciens puissent facilement déterminer l'appareil qui leur convient le mieux

STRATÉGIES DE VENTE

- « Achetez un TRITON^{MC}, APOLLO+^{MC} ou SOLUS+^{MC} et courez la chance de gagner une horloge « Superiority Comes Standard » Snap-on!
- Achetez un appareil de diagnostic avec abonnement pour obtenir en prime des bulletins de participation « Factory to Finish Line » (F2FL)
- Achetez tout appareil de diagnostic et courez la chance de remporter un autre prix

CONTENU DE L'ENSEMBLE DE DIAGNOSTIC 2026

LIVRAISON 1 (SEM. 4)

| QTÉ | N° DE PIÈCE | DESCRIPTION |
|-----|--------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| 1 | EESC337 | SOLUS+ ^{MC} |
| 1 | EESC338A | APOLLO+ ^{MC} |
| 1 | EEMS349A | TRITON ^{MC} |
| 3 | SSX26P114 | Horloge « Superiority Comes Standard » Snap-on (fabriquée aux États-Unis) |
| 1 | SS263702FRN | Trousse de marketing de diagnostic du Kick-Off 2026 |

LIVRAISON 2 (SEM. 9)

| QTÉ | N° DE PIÈCE | DESCRIPTION |
|-----|-----------------|----------------------|
| 1 | EESC337 | SOLUS+ ^{MC} |
| 2 | EEMS349A | TRITON ^{MC} |

