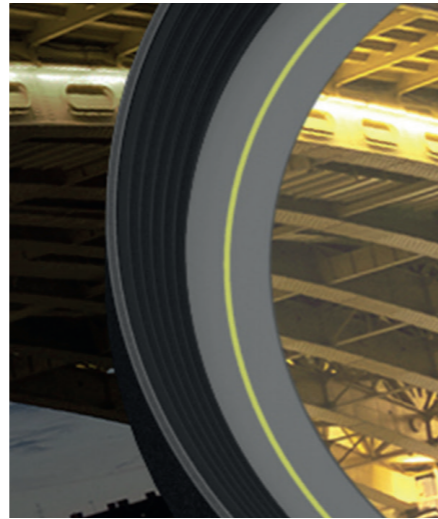
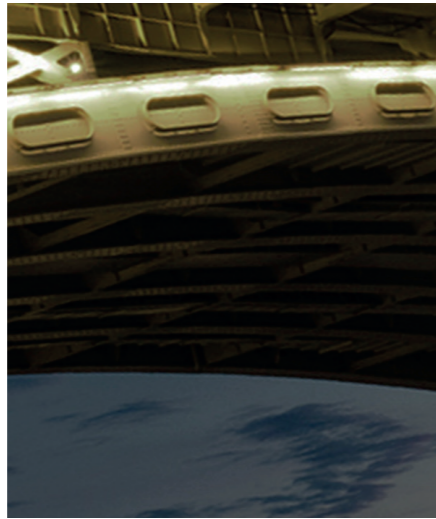




Everything
starts with
partnership.

EVERY DETAIL
MATTERS.





2

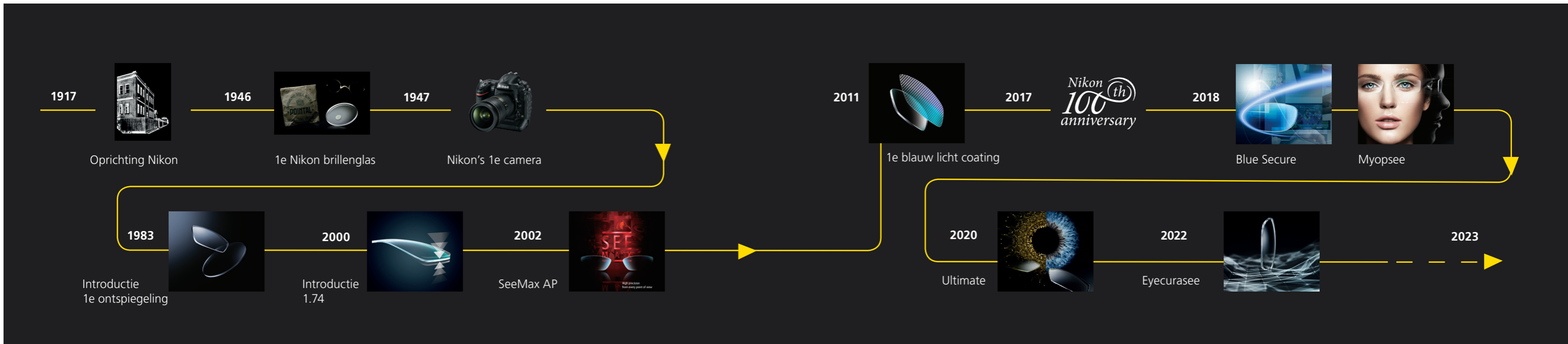
Partnership matters.

WAAROM EEN NIKON PARTNER PROGRAMMA?

U als zelfstandig opticien en Nikon partner bent de sleutel naar succes voor meer tevreden Nikon klanten. Het is essentieel dat we zoveel mogelijk samenwerken om het Nikon merk onder de aandacht te brengen bij de consument. Om u daar zo goed mogelijk bij te helpen hebben we gekozen om het Nikon Partner programma te introduceren. Dit exclusieve programma ondersteunt u met een breed scala aan marketingcampagnes, winkelmaterialen, diensten en voordelen. Daarmee vergroot u de winkelbeleving en de bekendheid van Nikon brillenglazen. Ook zullen wij onze communicatiekanalen inzetten om meer nieuwe consumenten te bereiken en naar uw winkel te sturen. De 'Everything starts with a detail' campagne die wij in maart lanceren, is een eerste stap in deze richting. Gericht op de bekendheid en de kracht van Nikon, zal deze campagne meer traffic genereren naar uw winkel.

In deze brochure treft u verder een overzicht aan van alles wat wij voor u beschikbaar hebben om uw Nikon aandeel te laten groeien.

3



4 Nikon brillenglazen.

Nippon Kogaku, wat «Japanse optiek» betekent, werd op 25 juli 1917 opgericht. Dit jaar is het 75 jaar geleden dat het eerste Nikon brillenglas werd gemaakt en sindsdien zijn de producten alleen maar beter en geavanceerder geworden. Met Nikon brillenglazen kiest u voor een innovatief merk met expertise en toegevoegde waarde. De hoogwaardige kwaliteitsbrillenglazen bieden uw consumenten een ongekend scherp zicht.

Nikon staat voor innovatie, optische expertise en hoogwaardige kwaliteit.

5 Nikon difference.

Een krachtig merk als Nikon brengt uw winkel toegevoegde waarde. Door Nikon brillenglazen aan te bieden en te integreren in uw communicatie, verbetert de herkenbaarheid, het vertrouwen en de tevredenheid van de consument in uw winkel. Dit is echter niet voldoende om consumenten te laten terugkomen en weer voor Nikon producten te kiezen. Het aanbieden van producten met het beste zicht en die zich onderscheiden op het gebied van kijkcomfort, is net zo belangrijk.

We introduceerden recentelijk mooie innovaties als Blue Secure, MyopSee en Presio Ultimate SP. Stuk voor stuk unieke producten waarmee u een streepje voor heeft op de concurrentie. Om deze producten te kunnen ontwikkelen, wordt er goed gekeken naar de veranderende kijkbehoeften en wensen van de bril dragers. We blijven samen werken om u producten te bieden waar u in uw lokale markt het verschil blijft maken!

TOP 100

A-MERK

POSITIEF

KWALITEIT,
PRESTATIE,
VERTROUWEN

90%

VAN DE
CONSUMENTEN
KENNEN HET
MERK NIKON

14 MILJOEN
NIKON FANS



Iconic brand.

Nikon is een krachtig merk dat bekend is bij veel consumenten. De consument definieert het Nikon merk als een A-merk die staat voor kwaliteit en dat ze kunnen vertrouwen. Maar liefst 90% van de consumenten kent het merk. Als het specifiek gaat om Nikon brillenglazen dan kunnen we hier nog een stap in maken. Niet iedere consument weet dat Nikon ook een brillenglazenmerk is en dezelfde kwaliteit en onderscheidende eigenschappen te bieden heeft zoals bijvoorbeeld de camera's.

Graag willen we daar samen met u nog meer gebruik van maken. Door nationale campagnes, nieuwe producten en diverse communicatiekanalen zorgen we er samen voor dat meer consumenten weten dat u als Nikon partner, Nikon brillenglazen biedt.

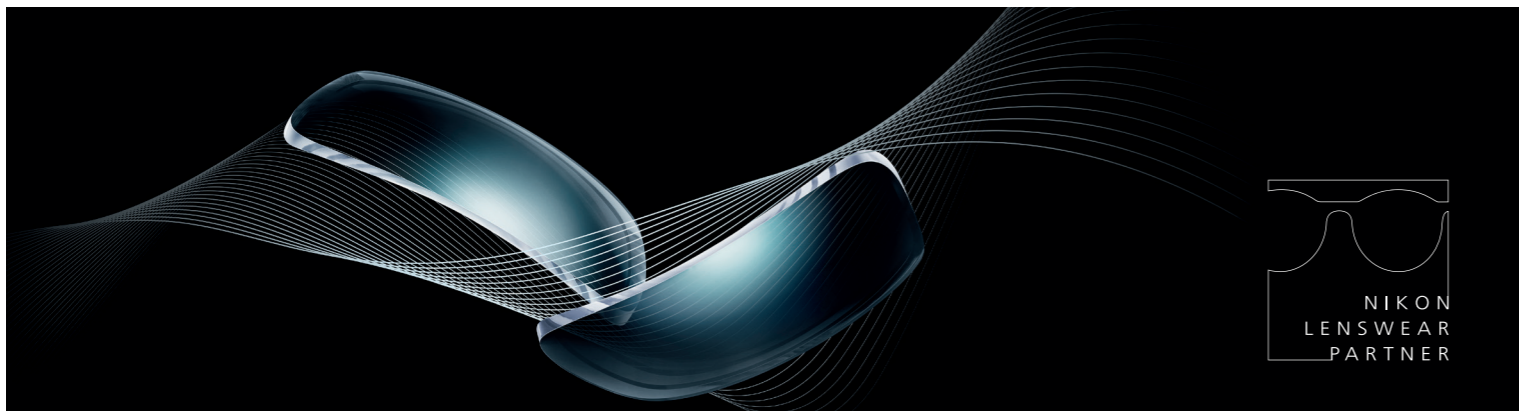
Everything starts with a Nikon partner.

Partnership is doorslaggevend om deze boodschap over te brengen naar de consument. Wij geloven dat als we samen het onderscheidend vermogen van Nikon uit blijven dragen, we meer consumenten bereiken. In het Nikon Partner programma hebben we gekozen om diverse materialen aan te bieden die u kunt gebruiken. Zo ontvangt u in het kader van de lancering 25 afleverboxen. Met deze box zorgt u dat de aflevering van een Nikon bril ook volledig in een Nikon jasje wordt gestoken. U bepaalt zelf

bij welke Nikon producten u deze box inzet en u kunt altijd extra exemplaren bestellen.

Vanzelfsprekend is het belangrijk dat u over alle tools beschikt om Nikon brillenglazen te verkopen. Zodoende zorgen we ervoor dat in uw winkel alle tools aanwezig zijn om de consument de voordelen van de producten te laten zien. Daarnaast heeft u de mogelijkheid om extra zichtbaarheid te creëren in uw winkel met bijvoorbeeld de Nikon studio en de campagnematerialen. Uiteraard blijven wij werken aan nieuwe manieren en materialen om uw instore communicatie en Nikon beleving te verbeteren.





Nikon partnership.

VOORDELEN NIKON PARTNER PROGRAMMA



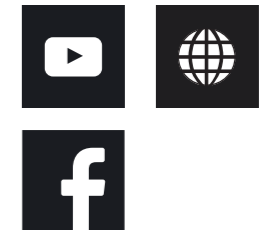
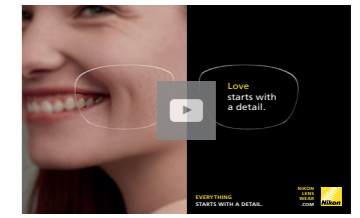
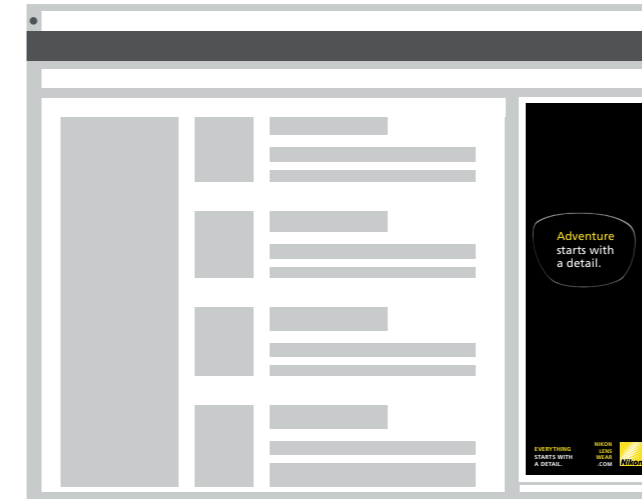
	SILVER	GOLD
Nikon Partner Event	✓	✓
Nikon demotools	✓	✓
Pre-launch	✓	✓
Store locator	✓	✓
Campagnes	✓	✓
Digitale content	✓	✓
Eyecast for Nikon Lenswear	✓	✓
Nikon studio 2.0	50% discount	75% discount
Marketing sponsoring voor Nikon communicatie	€500, minimum investment of €2500	€1000, minimum investment of €3000



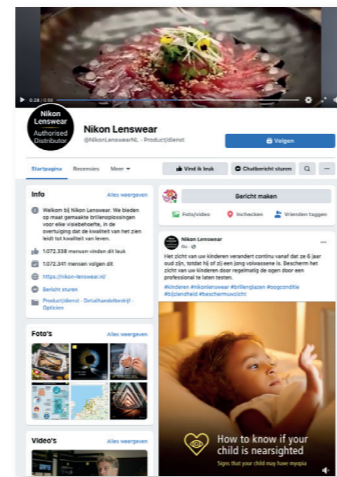
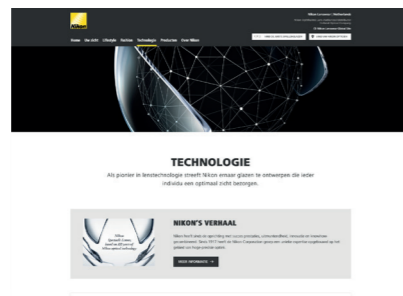
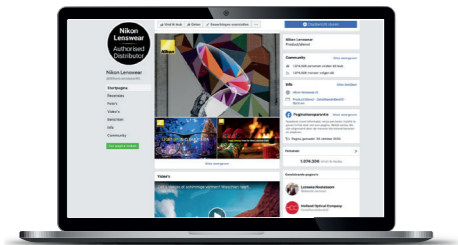
Online kanalen.

Steeds meer consumenten kijken eerst online naar de mogelijkheden voordat ze de winkel kiezen waar ze naartoe gaan. Het is erg belangrijk dat we online sterk aanwezig zijn en consumenten laten zien waarom ze voor Nikon brillenglazen moeten kiezen. Via de Nikon website www.nikon-lenswear.be zorgen wij ervoor dat

consumenten de informatie vinden om te kiezen voor uw winkel. Alleen Nikon partners worden vermeld op de shoplocator van de Nikon website. Met de Nikon nationale online mediacampagne creëren we extra traffic naar onze website om nog meer consumenten naar de shoplocator en dus naar uw winkel te sturen.

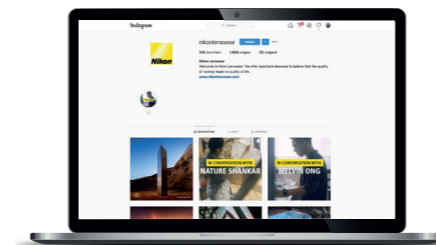


12



NIKONLENSWEAR.BE

Social media.



Social media is altijd in beweging en inmiddels niet meer weg te denken uit het dagelijks leven. Niet alleen particulieren zijn voortdurend bezig met Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn en andere social media sites, ook bedrijven gaan zich steeds meer richten op deze platformen. Social media marketing biedt ons de kans om in contact te komen met

de doelgroep, naamsbekendheid te vergroten en te luisteren naar de consument. Het gaat bij social media om het constant in contact staan met uw klanten en natuurlijk uw netwerk uit te breiden.

13