



Communiqué le 7 Octobre 2018

Communiqué 4 saisons

Dans la continuité de la stratégie de transformation DriveTheChange, GB Group offre un nouvel outil en termes de Promotion des Ventes et Communication.

Pour suivre le changement d'habitudes de nos clients qui vont désormais de plus en plus souvent à la source pour obtenir des informations, nous avons décidé de mettre en place un système d'actions commerciales faisant profiter aux concessionnaires et à leurs clients des remises affichées dans le cadre d'actions spécifiques. Une promotion des ventes calée sur la saisonnalité d'utilisation des produits a été identifiée comme un levier majeur de dynamisme commercial. Profitant du nouveau naming des produits de la marque Grégoire Besson et de son nouveau site web avec configurateur public, GB Group réforme son système traditionnel de promotion des ventes "mortes saisons" au profit de sa nouvelle politique "4 SAISONS".



Accompagnant les périodes de travail du sol dans les champs de nos clients nous proposons 4 opérations commerciales par an calées sur les saisons naturelles. Les offres 4 SAISONS font bénéficier nos clients distributeurs et utilisateurs de remises complémentaires se composant d'une remise « date de commande » allant jusqu'à 6% cumulable avec une remise « livraison » allant jusqu'à 3%. L'offre est valable un trimestre et sur une gamme de produits définis.

Une page web dédiée à ces actions est disponible : <http://4saisons.gregoire-besson.com/>



Manuel Senlis, Directeur Commercial France

"Les 4 SAISONS nous permettent d'accompagner notre distributeur tout au long de l'année dans la promotion des ventes de nos produits. Ce nouvel outil promotionnel a pour objectif de maîtriser les stocks tout en faisant bénéficier l'utilisateur du meilleur prix d'acquisition."

Edouard Patin, Directeur Général Adjoint

"Le système 4 Saisons est un atout majeur dans notre organisation industrielle. Il permet à l'entreprise de répondre au plus juste aux demandes de livraisons de nos clients, même en périodes de forte activité, tout en optimisant ses flux. "

Nicolas Millet, Responsable Marketing

"Dans le périmètre de l'action, l'affichage des remises supplémentaires à la vue de tous les agriculteurs ou concessionnaires à pour but d'apporter de la confiance dans la discussion autour du prix.

En pièce-jointe, les éléments 4 SAISONS ainsi que l'offre Automne 2018.

Pour illustrer votre article : [nos photos](#)

Également notre brochures de promotions : [Notre brochure générale](#)

Et [notre flyers hivers](#)

Fière de cette évolution, la marque Grégoire Besson avance dans son projet d'entreprise.