

Challenge ZEISS DuraVision BlueProtect.

Protégez les yeux de vos clients

2 mai
31 juillet
2017



Profitez de la campagne grand public ZEISS et sensibilisez vos clients à la protection contre la lumière bleue nocive : gagnez ainsi jusqu'à **40% de points Horizon** supplémentaires sur les verres ZEISS DuraVision BlueProtect. Pour cela, participez à l'opération vitrine et augmentez votre volume d'achat de verres ZEISS traités **DuraVision BlueProtect de mai à juillet 2017**

Pour toute information, contactez vite votre Attaché Commercial.

 N° Indigo 0 820 01 35 35

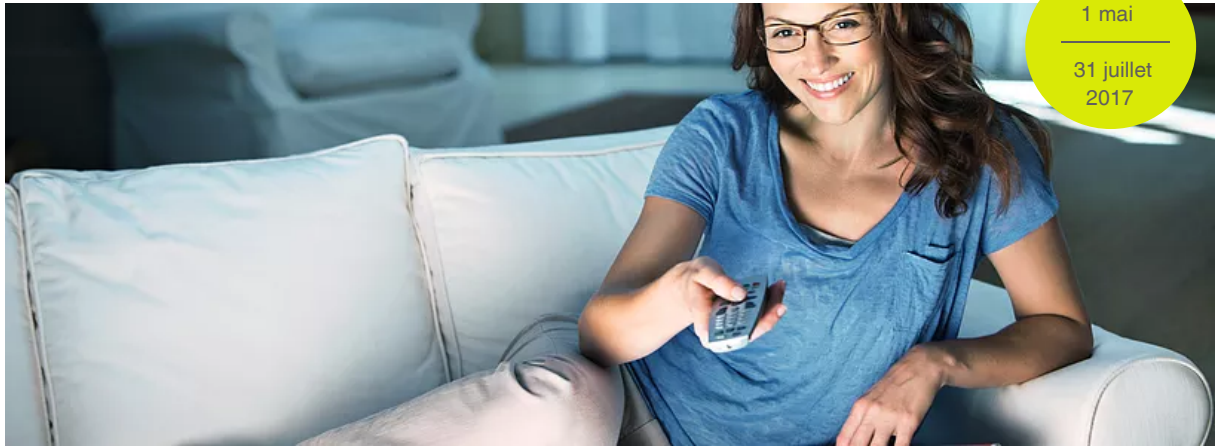
*0,099 € TTC





Challenge ZEISS DuraVision BlueProtect

1 mai
31 juillet
2017



Boostez vos points Horizon !

ZEISS récompense votre fidélité et votre croissance avec jusqu'à **40%** de points Horizon supplémentaires sur la période promotionnelle !



Comment gagner ?

1.



> **Mettre en avant** la marque **ZEISS** en vitrine.
3 éléments visibles de PLV et transmettre le(s) photo(s) du **sticker vitrine** et du **cube rappel de marque** ZEISS à votre attaché commercial.

> Atteindre une part minimum de **15% en DuraVision BlueProtect** de tous les traitements antireflet ZEISS

Bonus Fidélité +10% de points Horizon supplémentaires*



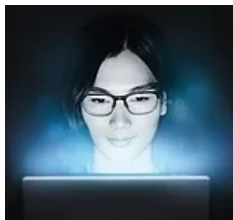
Cube rappel de marque ref SUP278



Sticker Vitrine ref SUP279

Retrouvez ces articles ainsi que toute la PLV vitrine disponible sur [Horizon](#)

2.



Commander **+15, +25 ou +35 paires** de verres **ZEISS** traités **DuraVision® BlueProtect*** par rapport à janvier à mars 2016

Bonus Croissance de points Horizon supplémentaires**

Croissance volume	Points Horizon supplémentaires
+ 15 paires	+ 10%
+ 25 paires	+ 20%
+ 35 paires	+ 30%

Exemple

janvier - mars 2017 = 85 paires
mai - juillet 2017 = 100 paires
croissance = **+15 paires**

soit **+10% de points** sur toutes les paires ZEISS traités DuraVision® BlueProtect

*calculés sur le montant de points Horizon obtenus sur les verres BlueProtect facturés sur la période

[Je m'inscris au Challenge](#)

Extrait du règlement du challenge:

• Challenge ouvert aux propriétaires de points de vente français inscrits au programme de fidélité Horizon .

Pour gagner le point de vente doit

• Être inscrit au Challenge par son représentant légal

• Mettre en avant la marque ZEISS en vitrine et/ou augmenter son volume d'achat de verres ZEISS traités BlueProtect conformément au barème

• Les verres faisant l'objet de reprise ou gratuité (UP, usage ophtalmo et EPV, offre satisfait ou échangé) ne sont pas pris en compte dans la comptabilisation des volumes

• Les paliers atteints par chacun des points de vente d'une multipropriété peuvent être attribués à un même propriétaire. Les volumes au delà de chaque palier atteint ne sont pas cumulables.

• Dotation exclusivement en points Horizon ne pouvant être échangés contre aucune autre dotation