

Fórmulas de colaboración
IVS_GAES



Nuestra Compañía



- GAES es una compañía española especializada desde hace 60 años en ofrecer soluciones auditivas a las personas que sufren problemas de audición.
- Hoy es líder en corrección auditiva en España y una de las primeras cadenas mundiales de centros auditivos.



Cada día más cerca



443
centros
en España

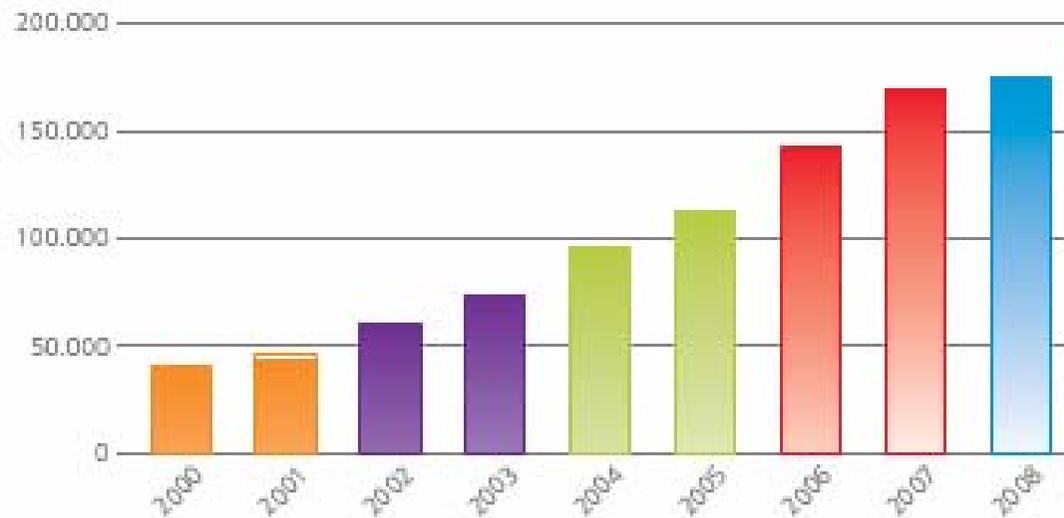
500
centros
en todo el
mundo



Compañía en continuo crecimiento.

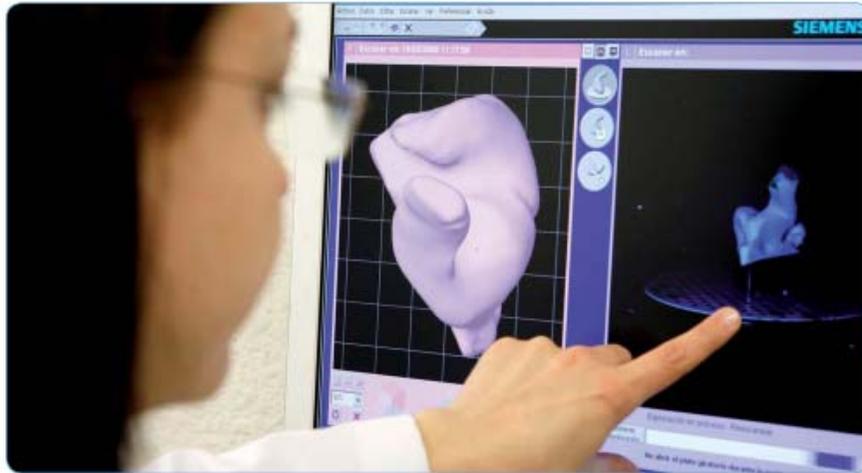
Facturación Grupo GAES (con sociedades participadas)

2008	171.446.257
2007	162.638.592
2006	142.672.771
2005	115.684.564
2004	95.000.000
2003	72.500.000
2002	60.000.000
2001	45.900.000
2000	40.000.000



Control cadena de valor. Fabrica de audífonos

EN CONSTANTE INNOVACIÓN



Microson marca propia.

“ GAES controla todas las áreas, desde la fabricación de la ayuda auditiva hasta la adaptación final ”

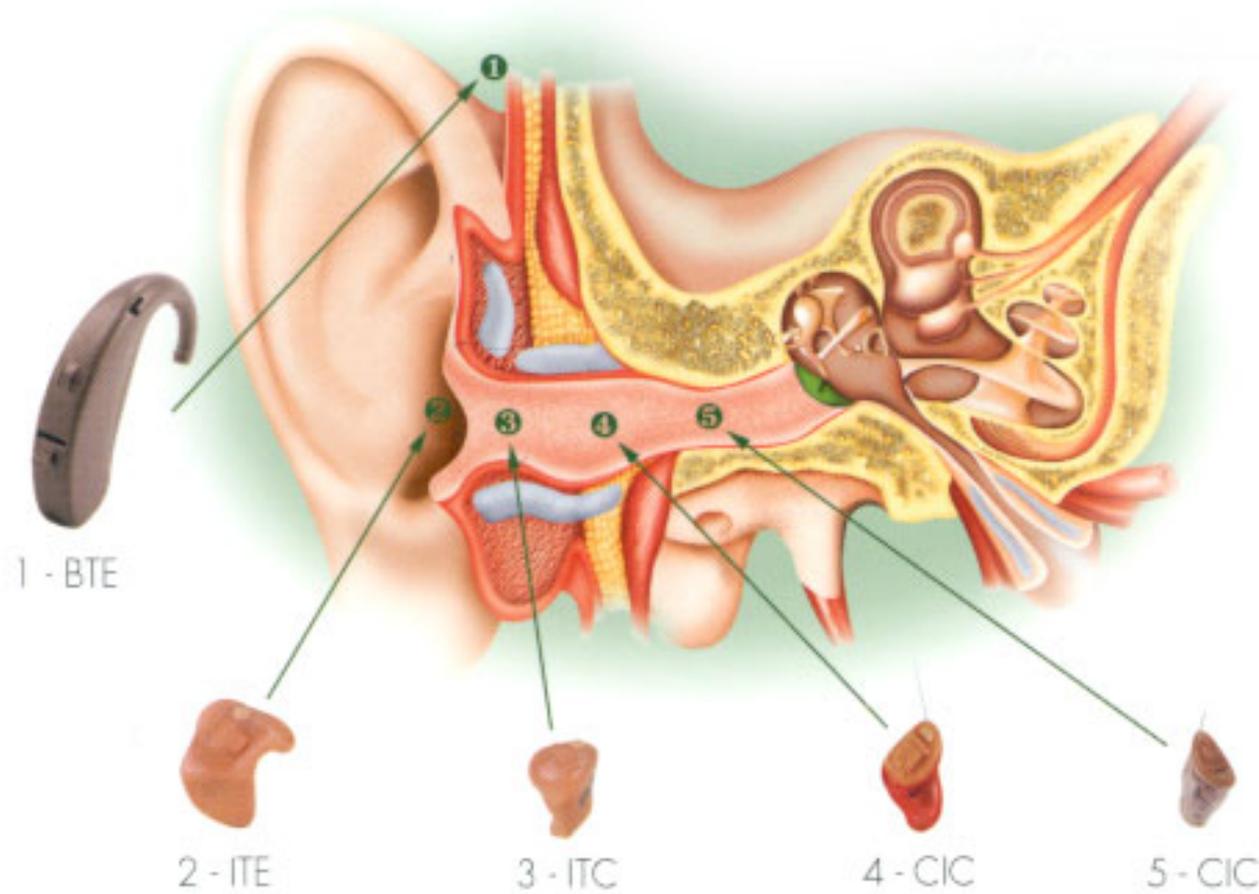
MICROSON, LA PRIMERA FÁBRICA DE ESPAÑA

“ Todos los artículos fabricados en Microson pasan un control de calidad que garantiza que el producto final cumple con los requisitos necesarios ”



Distribución exclusiva SIEMENS-STARKEY

VIVIENDO EL SONIDO



Distribución exclusiva SIEMENS



EVOLUCIÓN ESPECTACULAR AUDÍFONO



Nuevas tecnologías SIEMENS

SIEMENS



“El sistema auditivo más expresivo”



Nuevas tecnologías SIEMENS

SIEMENS



Sistemas Open, RIC,
Accesorios.



SIEMENS

Centros auditivos



“ La satisfacción del cliente es el principal objetivo de la actividad de GAES ”



Sistemas de comunicación



Sistemas para la TV
y la música



Sistemas de
comunicación personal



Sistemas para el
teléfono fijo



Sistemas para el
teléfono móvil



Sistemas para
el hogar



Protección auditiva



Industria



Música



Caza



Deportes de motor



Baño

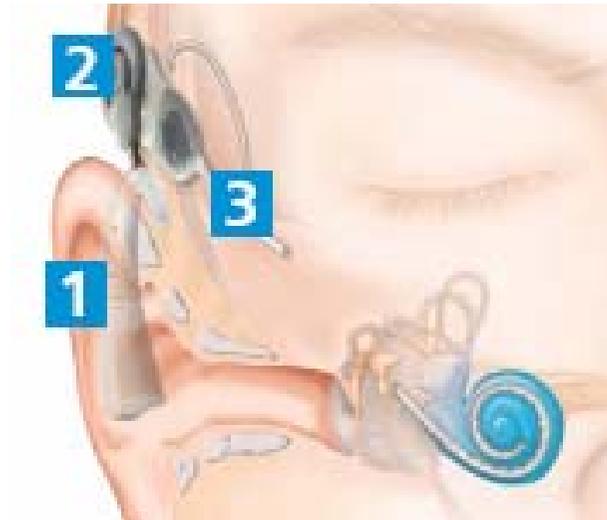


Implantes cocleares

EL IMPLANTE COCLEAR



“ GAES ofrece atención y seguimiento personalizado desde la intervención quirúrgica a todo el proceso de seguimiento posterior ”



Misión empresarial.



Misión. Mejorar la comunicación y la calidad de vida de las personas, en colaboración con el especialista ORL, brindando una experiencia superior a través de las mejores soluciones auditivas integrales, desde la fabricación hasta la adaptación final, a través de un excelente equipo de profesionales



Misión empresarial.



- FOCALIZACION EN EL SERVICIO AL CLIENTE



Getting into "Customer Skin"



Nissan employee Naoki Yamamoto prepares to drive as he wears an "aging suit" designed to simulate the physical effects of aging at the Nissan Technical Centre in Atsugi, west of Tokyo, April 15, 2008. (Kiyoshi Ota/Reuters)

At MIT's AgeLab growing old is the new frontier

The Boston Globe

Researchers seek to understand the needs of the aging



Source: Boston Globe. March 23, 2009

Nuestras sociedades



- Instituto Valenciano de la Sordera
- Instituto Valenciano de la Visión



Sociedad 50% Gaes e IVS

Explotación como franquicia y propiedad

Notoriedad de la marca: GAES

52 puntos de venta propios

8 Ópticas IVV (Gaes como franquicia)



Nuestras sociedades



- Instituto Valenciano de la Sordera
- Instituto Valenciano de la Visión

Otros puntos de venta IVS/GAES:
Clínica Quirón

74 puntos de venta en Ópticas

12 puntos de venta en farmacias

1 franquicia



CANALES DE VENTA



- Canal de venta Interna: Centros Propios (desde 20.000 hab)
- Canal de venta Externa: (hasta 20.000 hab)
 - Centros Colaboradores (ó de consulta)
 - Franquicias
- Objetivo: Cubrir las necesidades de todos nuestros clientes.
Proximidad (factor crítico en la decisión de compra)
- Candidatos: Ópticas y Farmacias (Referentes en sus poblaciones)



Centro de Consulta

- ¿Qué pedimos?
 - El colaborador pone al servicio de GAES un espacio, donde podemos realizar nuestra actividad.
Perfil del colaborador: Empresarios con iniciativa, y con ganas de ampliar su oferta de servicios.
 - Requisitos :
 - Gabinete para la actividad exclusivo.
 - Cabina y equipamiento según normativa sanidad.
 - Requiere un titulado para la actividad.
 - Imagen externa GaeS, escaparate.
 - Compromiso de colaboración y gestión de agenda, ofrecer a sus clientes este nuevo servicio.



Centro de Consulta



- ¿Qué ofrecemos?
 - Participar en un negocio con un producto complejo, y una marca reconocida.
 - Gestionar el expediente de alta esta actividad.
 - Titulación si fuese necesario.
 - Instalaciones de línea telefónica y ADSL.
 - Equipo informático y Software de gestión
 - **El personal de ventas**, estableciendo la frecuencia de asistencia conveniente diaria, semanal, quincenal o mensual.
 - Material de MK para el escaparate, imagen interior, PLV, displays,...
 - Beneficiarse de las Campañas de MK establecidas en el Plan de MK a nivel nacional y local



Campañas 2010

Uso de distintas herramientas como vía de captación de nuevos clientes:
mailing, e-mailing, buzoneo y telemarketing.



Más 8.000.000 envíos de **mailings** previstos.

Se enviarán 400.000 **e-mailing** para captar nuevos clientes.

Se realizarán 6.000.000 de **buzoneos** como refuerzo a las campañas nacionales

Todas las acciones se podrán reforzar con **telemarketing** si fuera necesario.

Plan MARKETING DIRECTO 2010 Campañas

OBJETIVOS	TARGET	OFERTA / MENSAJE	CAMPAÑAS												CANALES/ SOPORTES		
			ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC			
CAPTACIÓN	Nuevas Altas y Generación de tráfico	Potenciales	Prevenición + Descuento en Adaptación	EUROPEA												Mailing / Buzoneo / Emailing	
		Potenciales	Prevenición + Regalo por visita			PRIMAVERA										Mailing / Buzoneo / Emailing	
		Potenciales	Prevenición								OGAU					Mailing / Buzoneo / Emailing	
		Socios RACC	Prevenición + Descuento													Encarte	
		Socios CLUB GENTE SALUDABLE	Prevenición + Descuento													Encarte	
	Conversión	VCP	En función de la tipología de Campaña Pavis			PAVIS			PAVIS				PAVIS			Mailing	
		VCP	Recordatorio propuesta	SEGUIMIENTO PROPUESTA												Mailing	
		VCP	Revisión + Descuento en Adaptación														Mailing / Buzoneo / Emailing
		VCP															
FIDELIZACIÓN	Renovaciones	Usuarios más 3 años	Descuento en Adaptación + X puntos extra x Renove							VERANO					NAVIDAD	Mailing / Buzoneo /Emailing	
	Mantenimiento	Socios Usuarios Club	Regalo especial	MAILING CUMPLEAÑOS												Mailing	
	Refuerzo relación	Usuarios compra 1 año (usu. nu	Puntos extra	1er. ANIVERSARIO CLIENTE												Mailing	
	Reactivación	Usuarios y VCP sólo puntos cortesía	Recordar caducidad puntos e invitar al cambio / compra.													2 AÑOS CLUB	Mailing

PUBLICIDAD EN TV

Campañas de publicidad en televisión

- Enero-Febrero
 - Septiembre-Octubre
- Canales: Tele 5, Antena 3TV, Sexta, Autonómicas, algunos canales de TDT.
- Cobertura:
- 90% del público de más de 55 años
 - Toda España

Campaña TV Enero-Febrero

Sobre indiv. +55 años
COB: 90% + 1 cont
COB: 80% + 3 Cob
OTS: 12



PUBLICIDAD EN TV. MICROESPACIOS

Microespacios en programas:

- Espejo Público
 - Otras opciones
- (El programa de Ana Rosa, ...)

Calendario:

Enero-febrero (6 microespacios en Espejo Público)

- Microespacios 40"
- Telepromociones 60" (Grabadas en un centro GAES).

Fechas:

Momentos Internos de 40": 21 y 25 de Enero, 1y3 de Febrero.

Telepromos de 60": 28 de Enero, 4 y 8 de Febrero.



Espejo Público



Septiembre- octubre.

PUBLICIDAD EN PRENSA Y REVISTAS

Campaña de refuerzo en prensa de la campaña de TV

Refuerzo de la campaña de TV en
Prensa y revistas

Calendario:

Enero-febrero

Septiembre-octubre



REVISIÓN AUDITIVA GRATUITA

Oír bien te hará feliz

En GAES encontrarás todo lo que necesitas para mejorar tu audición:

- La última tecnología en audífonos.
- Atención personalizada a cargo de audioprotesistas.
- Seguimiento periódico de cada adaptación.
- Más de 500 centros a tu servicio.

Hasta el 15 de marzo
SUBVENCIÓN ESPECIAL
Audífonos desde **590€**

Reserva visita
902 026 025

GAES
VIVIENDO EL SONIDO



PUBLICIDAD EN INTERNET

- **Campaña de publicidad en internet.**
 - Banners en internet
 - Recogida de datos de interesados para solicitar revisión auditiva.
- **Algunos datos:**
 - Más de 2.000.000 de impresiones
 - Más de 65.000 clicks
 - Más de 1.000 solicitudes de visita previstas.
- **Calendario:**
 - Diciembre 2009, enero y febrero 2010, campaña Vive el Sonido.
 - Durante el año, planificación de próximas campañas.



Centro de Consulta GAES



Ficha Técnica:

- Superficie mínima: Despacho de 6 m2 aprox.
- Inversión: no definida
- Población mínima: 5.000 habitantes
- Duración contractual: no definida
- Beneficios: % de la facturación mensual



FRANQUICIA GAES



Experiencia: 1 centro en Puerto de Sagunto (ex cecon IVS)

A favor

- Punto de venta Gaes desde hace mas de 10 años
- Abrimos un centro Gaes propio
- No debíamos perder el volumen de negocio
- Ayudar a los que nos ayudaron!
- Imagen de marca
- Servicio al cliente (proximidad y fidelización)



FRANQUICIA GAES



Experiencia: 1 centro en Puerto de Sagunto (ex cecon IVS)

En contra

- No debe ser considerado un centro Gaes
- Falta de formación, dedicación ESPECIALIZACION
- No es la actividad principal para el franquiciado (Óptica y Farmacia)
- Puede repercutir negativamente sobre sus clientes
- Afectar a la marca en la población



Los consumidores confían más en sus conocidos que en los vendedores

