

Aperçu

Le programme des Prix de l’innovation TransitionsMD reconnaît et célèbre les loyaux partenaires et professionnels de l’industrie de l’optique du Canada et des États-Unis qui se sont démarqués en faisant croître leurs affaires avec la famille de produits et de programmes optiques de Transitions au cours de la dernière année. Les catégories de prix comprennent l’innovation et la créativité dans les programmes de marketing, la formation et la dispensation des services, les excellents résultats et la croissance grâce aux verres TransitionsMD et la passion et le dévouement pour la marque *Transitions*dans son ensemble.

**Qui est admissible?**

Le programme s’adresse aux :

* cliniques et professionnels de la vue indépendants;
* professionnels et formateurs de l’industrie de l’optique;
* détaillants nationaux et régionaux;
* laboratoires d’optique;
* entreprises de gestion de soins de la vue;
* fabricants de verres et groupes d’achats.

Tous les finalistes de chaque catégorie auront droit à un voyage pour deux pour assister au Transitions Academy 2018, qui se tiendra du 11 au 14 février 2018 à Orlando, en Floride, où les noms des gagnants seront annoncés. Le voyage comprend les billets d’avion aller-retour pour deux pour Orlando, en Floride, de n’importe où au Canada ou aux États-Unis, trois nuitées dans une chambre pour deux au Walt Disney World Swan (une chambre pour deux invités) et les frais d’inscription au Transitions Academy.

Catégories

***Prix de l’ambassadeur de la marque Transitions 2017***

Ce prix est remis à **la personne** s’étant le plus dévouée pour promouvoir la marque *Transitions*, pour multiplier les conversations entre pairs, pour être présente dans les médias sociaux et ayant fait preuve d’un engagement sans pareil pour inclure les verres Transitions dans ses objectifs d’affaires, dans ses interactions avec ses patients et dans ses activités de formation ou de promotion d’une saine vision au sein de sa collectivité.

**Prix du détaillant de l’année**

Ce prix est remis à un **détaillant** qui a soutenu activement la marque *Transitions* et qui s’est engagé à améliorer la vue de ses clients et des collectivités. Les détaillants américains ayant 20 cliniques et plus de même que les détaillants canadiens ayant 20 cliniques et plus sont éligibles à ce prix. Le prix sera présenté à un détaillant des États-Unis et à un détaillant du Canada. Les nommés sont jugés selon de nombreux facteurs, notamment la croissance photochromique dans son ensemble, les actions déployées pour appuyer la marque *Transitions* à l’aide de programmes de marketing et de promotions, la qualité de la formation offerte aux employés du secteur de l’optique, les actions déployées pour promouvoir une vision saine au sein de leur collectivité locale, le soutien et l’engagement auprès des programmes de service public de même que l’engagement dans son ensemble envers l’éducation des clients sur l’importance d’une vision saine et les avantages des verres *Transitions*.

**Prix de la formation**

Ce prix est remis **à une personne, à une entreprise ou à un formateur** qui a fait preuve de créativité dans la mise sur pied ou l’offre de formations incluant les verres photochromiques et la marque ou la famille de produits *Transitions*, ce qui peut inclure l’intégration du message ou des ressources éducatives de Transitions Opticaldans des formations destinées au personnel ou aux professionnels de l’industrie ou la contribution à l’augmentation des participants à des formations comprenant celles de Transitions Optical (comme les séminaires de formation continue ou des formations qui ont eu lieu dans un laboratoire ou chez des fabricants de verres partenaires).

**Prix du marketing**

Ce prix est remis **à une personne ou à une entreprise** qui a adopté des tactiques de commercialisation créatives et stratégiques afin de promouvoir efficacement la marque ou la famille de produits *Transitions* auprès de ses clients ou dans sa collectivité. Ces démarches de marketing pourraient inclure l’intégration de la marque *Transitions* dans les campagnes marketing et publicitaires, les promotions des ventes ou les promotions s’adressant aux employés, le matériel de points de vente ou dans les communications numériques (courriel, site Web, médias sociaux, etc.). Le candidat devra également montrer comment ces tactiques lui ont permis de « percer le marché » et d’ajouter de la valeur à ses objectifs d’affaires.

**Prix de la clinique de soins de la vue de l’année**

Le Prix de la clinique de soins de la vue de l’année reconnaît les **cliniques de soins de la vue indépendantes** qui se sont engagées activement dans la promotion d’une vision saine auprès de leurs patients et au sein de leur collectivité locale et qui ont fait preuve d’excellence en matière de soutien de la marque *Transitions*. La performance de tous les nommés est évaluée selon de nombreux facteurs, incluant la croissance photochromique, l’harmonisation avec Transitions Optical et la participation à des programmes et à des promotions, les stratégies marketing, l’éducation et la formation et l’engagement au sein de la collectivité.

Comment participer

Faites-nous part de vos réalisations Transitions en 2017! Répondez aux critères d’évaluation ci-dessous et créez votre candidature dans un documentPowerPoint ou Word. (N’hésitez pas à utiliser ces suggestions de modèles en les téléchargeant ici). Joignez tout le matériel justificatif nécessaire, comme des images et des liens vers des exemples, pour raconter votre histoire.

**Engagement et inspiration**

Qu’est-ce qui vous a incité à vous dévouer à la marque *Transitions* cette année? Qu’est-ce qui a inspiré votre travail? Désiriez-vous régler un problème existant ou vous étiez-vous fixé un nouvel objectif?

**Objectifs**

Que désiriez-vous accomplir? Quelle clientèle visiez-vous et quel rôle ses besoins, ses préférences et ses opinions ont-ils joué?

**Planification et créativité**

Comment avez-vous planifié atteindre vos objectifs? Quelles méthodes novatrices avez-vous adoptées pour y parvenir? Avez-vous utilisé une toute nouvelle approche, une tactique éprouvée ou un mélange des deux? Comment avez-vous intégré la marque ou les produits *Transitions* dans vos plans?

**Répercussions et résultats**

Qu’est-ce qui s’est passé? Comment avez-vous évalué votre succès? Avez-vous atteint ou dépassé vos objectifs? Quelles leçons allez-vous tirer de votre succès? Quelles ont été les répercussions sur les ventes de verres *Transitions*? Assurez-vous d’inclure le détail de vos ventes de verres photochromiques (incluant la croissance et la part de marché des verres *Transitions* dans son ensemble), le cas échéant.

Les candidatures pour les Prix de l’innovation Transitions seront acceptées en ligne du 1er au 31 octobre 2017. Visitez [www.Transitions.com/prix](http://www.Transitions.com/prix) pour remplir le formulaire de mise en candidature en ligne et le soumettre. Un comité de juges impartial évaluera le programme ou le travail selon les quatre critères d’évaluation : engagement et inspiration, objectifs, planification et créativité et répercussions et résultats. Les candidats sont invités s’ils le désirent à s’inscrire dans plus d’une catégorie et peuvent poser leur propre candidature ou être désignés candidats par un laboratoire, un fabricant de verres, un collègue de l’industrie ou un représentant d’une autre organisation de l’industrie.

Les finalistes seront avisés au plus tard le 5 décembre 2017 afin qu’ils puissent planifier leur voyage. Si vous voulez en savoir davantage ou que vous avez des questions, veuillez communiquer avec le service à la clientèle de Transitions à [CustomerServiceCanada@transitions.com](mailto:CustomerServiceCanada@transitions.com).