

Compagnie/Nom individuel

**Prix indiqué** (*Ambassadeur de la marque Transitions 2019, Détaillant de l’année, Prix de la formation, Prix du Marketing, Clinique visuelle de l’année)*

|  |
| --- |
| **À propos de nous**  Nous voulons en savoir plus sur vous! Veuillez fournir les informations générales de l’entreprise ou individuelles. |
|  |
| **Engagement et inspiration** Qu'est-ce qui a incité votre dévouement à la marque *Transitions*® cette année?  Qu’est-ce qui a inspiré votre travail?  Était-ce en réponse à un problème existant ou était-ce un nouvel objectif? |
|  |
| **Objectifs**  Qu’est-ce que vous espériez accomplir?  Qui avez-vous essayé d'atteindre et comment leurs besoins, leurs préférences et leurs opinions ont-ils joué un rôle? |
|  |
| **Plan et créativité** Comment avez-vous prévu atteindre vos objectifs?  Quelles approches novatrices avez-vous utilisées pour vous aider à réussir?  Avez-vous utilisé une approche complètement nouvelle, une tactique éprouvée ou une combinaison des deux?  Comment la marque *Transitions* et les produits étaient-ils inclus dans vos projets? • **Considérez l'inclusion de photos et / ou d'exemples** |
|  |
| **Impact et résultats** Comment les choses se sont-elles déroulées?  Comment avez-vous évalué votre réussite?  Avez-vous rencontré ou dépassé vos objectifs?  Comment allez-vous tirer parti de votre réussite?  Comment avez-vous eu une incidence sur les ventes de verres *Transitions*?  Le cas échéant, assurez-vous d'inclure vos ventes de verres photochromiques (y compris la croissance du nombre de paires et la part de marché sur les ventes totales de verres). |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | |  | **2018** | **2019** | **% d’augmentation** | | Ventes de verres *Transitions*  (Le cas échéant, diviser *Transitions*® *Signature*®, *Transitions® XTRActive*®, *Transitions® Vantage*®, *Transitions® Drivewear®*, etc.) |  |  |  | | Part de marché sur vos ventes totales de verres  (% de vos ventes de verres qui sont des verres *Transitions*) |  |  |  | |