

A man and a woman are shown from the chest up, both wearing glasses and looking towards the right. The man is on the left, wearing a dark blue polo shirt and dark-rimmed glasses. The woman is on the right, wearing a light-colored, possibly white or cream, button-down shirt and brown-rimmed glasses. The background is a plain, light-colored wall.

# JAAR PLAN 2023

2023

## inhoud

- 05 voorwoord
- 06 consumer experience
- 09 innovaties
- 10 Nikon Partner programma
- 12 campagnes
- 14 social media strategie
- 15 kalender

# voorwoord

05

2022 is een bewogen jaar geweest. We kijken terug op een jaar waarin we veel nieuwe initiatieven hebben ontwikkeld in samenwerking met de Essilorluxottica groep. Denk aan het “complete pair” aanbod van Ray-Ban Authentic. Ook op marketingvlak hebben we niet stil gezeten. De zonneglazencampagne heeft voor meer traffic naar uw winkel gezorgd. En de grootse Nikon najaarscampagne “Details onthuld” heeft een flinke boost gegeven aan de naambekendheid van Nikon brillenglazen. Niet te vergeten, de talrijke innovaties zoals Eyecurasee met Vision-R 800, Home&Office Neo, Relaxsee Neo Super, Pure Blue UV en uiteraard de nieuwe digitale verkooptool Eyecast for Nikon Lenswear.

Samen maken we het verschil en blijven we uw bedrijf met onderscheidende producten en campagnes versterken. We zijn ervan overtuigd dat dit jaarplan inspiratie en een handvat biedt om u in 2023 te onderscheiden.

Team De Ceunynck

## #marketing

2023 belooft weer een mooi jaar te worden. Waarbij we ons blijven inzetten om de gehele consumer experience te optimaliseren met de ondersteuning van nieuwe instore tools, productinnovaties en treffende campagnes richting

de eindconsument. We focussen ons op de samenwerking met u als vakopticien, waarbij we zoveel mogelijk campagne ondersteuning bieden.

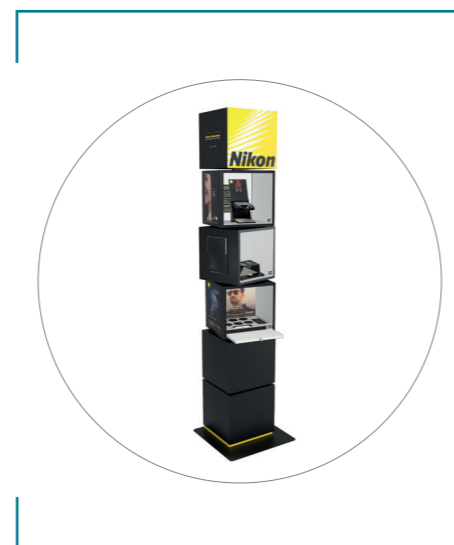
# consumer experience

06

2023 wordt het jaar waarin we inzoomen op de consumer experience in de winkel. Op alle gebieden wordt er voortdurend gewerkt aan de merkbeleving van Nikon en dus uiteraard ook in de winkel. We introduceren een aantal nieuwe demonstratie- en digitale tools voor meer zichtbaarheid en herkenning van het merk in uw winkelpunt.

## Nikon Studio 2.0

De nieuwe Nikon Studio 2.0 is speciaal ontwikkeld om gemakkelijk in te zetten in uw winkel. De kwalitatieve display is een stuk compacter en vereist minder ruimte om de diverse tools van Nikon prominent in uw winkel te tonen. Kortom een mooie eyecatcher en verkoopondersteunde tool voor in uw winkel!



Verwacht: Q1-Q2 2023

**Nikon**

07

## Vision Switcher

Toon in één oogopslag de voordelen van bureau- en werkplek glazen Home&Office Neo. Met de Vision Switcher ziet de brildrager onmiddellijk de voordelen van geavanceerde ontwerpen en vereenvoudigt de conversie van SV naar PAL. De Vision Switcher wordt gratis aangeboden aan Nikon Silver en Gold partners.

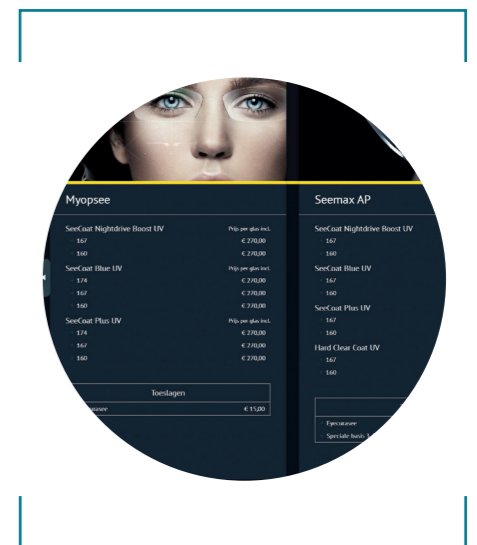


Verwacht: Q1 2023

**Nikon**

## Eycast Development

We blijven ook investeren in de ontwikkeling van Eycast for Nikon Lenswear en voorzien een backoffice tool waarbij u de modules kan aanpassen aan uw aanbod en uw prijsstelling. Daarnaast kunt u zelf tours samenstellen en ervoor zorgen dat u het verkoopproces volledig naar uw hand zet. Dit ondersteunt u om de producten te verkopen die het beste aansluiten bij uw winkel en consument.



Verwacht: Q1 2023

**Nikon**

## Difference App Modules

Er wordt gewerkt aan een simulatie voor multifocale Nikon brillenglazen. In deze nieuwe module zal de consument een reële weergave zien tussen verschillende multifocale Nikon producten.



Verwacht: Q1 -Q2 2023

**Nikon**

## New Instore Demotools

Bied de ultieme winkelervaring door uw consument volledig onder te dompelen in het merk Nikon. Voor 2023 zijn er diverse nieuwe instore demotools in ontwikkeling die de kracht van het merk Nikon tonen. Maak optimaal gebruik van de demotools.



Verwacht: Q2-Q3 2023

**Nikon**

# innovaties

## Neva® RESIST + UV Coating

De meest recente innovatie in coatings uit het Neva®-assortiment. Neva® RESIST + UV is ontwikkeld waarbij de behoeften van de consument centraal staan. Het beschikt over een verbeterde krasbestendigheid terwijl alle andere voordelen van Neva MAX UV, zoals gemakkelijk schoonmaken en de anti-reflectie efficiëntie, behouden blijven.



Verwacht: Q3 2023

## Nikon SeeMax Sports

Sporten gaat verder dan competitie. Het is de manier waarop we voor ons welzijn zorgen en de wereld om ons heen ervaren. Met dit nieuwe gamma brillenglazen komen we tegemoet aan de sportieve bril dragers. SeeMax Sport brillenglazen hebben een breder gezichtsveld en verbeterde kleurwaarnemingen. Deze nieuwe range is ook beschikbaar in hoge curves.



Verwacht: Q3 2023

**Nikon**

# Nikon Partner programma

10

Het Nikon Partner Programma is nog altijd volop in ontwikkeling. We zien dat Nikon afgelopen jaar een enorme groei heeft doorgemaakt. Daarom zetten we ook dit jaar in om de Nikon Partner community samen met u als Nikon partner verder te versterken. Dit jaar worden er 2 levels aan het Nikon Partner programma toegevoegd, elk met hun specifieke criteria: Nikon Lenswear Partner Silver en Nikon lenswear Partner Gold.

## Voordelen van een Nikon Partner:



	SILVER	GOLD
Nikon Partner Event	✓	✓
Nikon demotools	✓	✓
Pre-launch	✓	✓
Store locator	✓	✓
Campagnes	✓	✓
Digitale content	✓	✓
Eyecast for Nikon Lenswear	✓	✓
Nikon studio 2.0	50% discount	75% discount
Marketing sponsoring voor Nikon communicatie	€500, minimum investment of €2500	€1000, minimum investment of €3000

## Website & social media

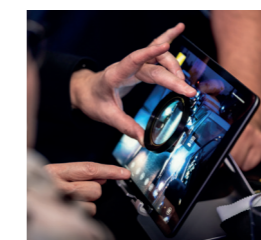
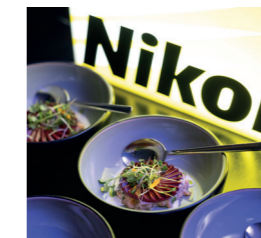
11

De website [www.nikonlenswear.be](http://www.nikonlenswear.be) is hét informatieplatform voor uw consumenten. Naast productinformatie en informatie over Nikon bevindt zich op de website ook een shoplocator, zodat uw winkel zichtbaar en eenvoudig te vinden is voor de consument. Onder de rubriek "Advies van deskundigen" worden er geregeld nieuwe artikelen geplaatst, die u ook kan delen op uw eigen website. Ook via onze social media richten wij ons tot de consumenten, door middel van verschillende posts, acties en doorverwijzingen naar u als Nikon Partner.

## Marketingcampagnes

Gebruik de kracht van het Nikon merk om meer consumenten aan te trekken en naar uw winkel te sturen. Om u hierbij te ondersteunen zetten we binnen het Nikon Partner programma diverse nationale campagnes op. Het is belangrijk dat we deze campagnes zo breed mogelijk en gezamenlijk inzetten om de consument meer herkenning te geven. Daarom werken we ook nauw samen met de marketingbureaus om het succes van de campagnes samen met u te optimaliseren.

## Impressie Nikon Partner events



# campagnes

12

Ook dit jaar ondersteunen we u weer met een aantal mooie campagnes om de consument naar uw winkel te krijgen. Met uw krachtige positie als lokale zelfstandig ondernemer en onze krachtige campagnes zorgen we ervoor dat u als local hero uw klanten bereikt. Daarom is communicatie en uw deelname van essentieel belang. Dit jaarplan is opgezet om u te helpen op regelmatige basis uw acties en brillenglazen bij (toekomstige) klanten onder de aandacht te brengen.

## Premium Single Vision

We gebruiken meer en meer ons nabijzicht vanwege de tijd die we spenderen op digitale apparaten. We zijn er dan ook van overtuigd dat Nikon enkelvoudige brillenglazen nog veel groeipotentieel hebben. Daarom wordt er een dedicated campagne voor Nikon Premium Single Vision brillenglazen ontwikkeld speciaal voor de 20+ doelgroep die we "visual perfection seekers" noemen.



Lancering: Q1 2022

**Nikon**

13

## Sun Campagne

Uiteraard zullen we ook dit jaar weer een campagne lanceren voor zonneglazen op sterkte. De zonneglazencampagne wordt een 360 graden campagne waarbij we u ondersteunen in uw instore- en online communicatie. Om nog meer impact te genereren zetten we deze campagne samen op met Jill marketing.



Lancering: voorjaar 2022

**Nikon**



## Details Onthuld #2

De Nikon campagne "Details Onthuld" krijgt ook in 2023 een vervolg. De campagne wordt opnieuw ondersteund door POS- en online materiaal. Met inachtneming van de verbeterpunten van de eerste wave van deze campagne belooft dit een nog succesvollere campagne te worden. De campagne staat wederom in het teken van zoveel mogelijk 'Buzz Around the Brand' met een grootschalige social media campagne om meer brandawareness te ontwikkelen.



Lancering: Q2 2022

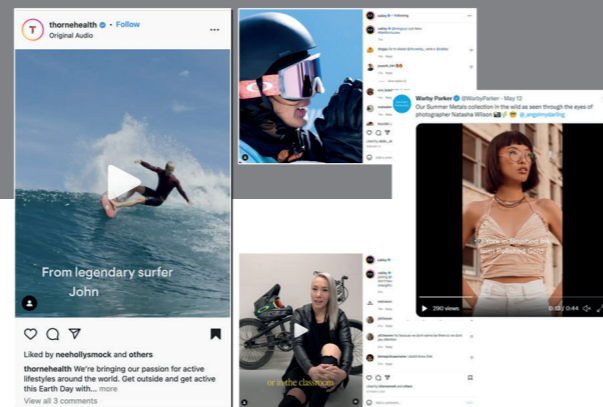
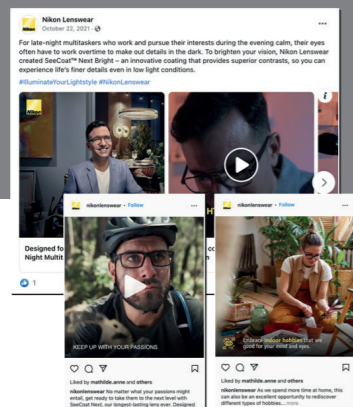
**Nikon**

# social media strategie

Nikon Lenswear besteedt de nodige aandacht aan het creëren van social media content. We leven in een gedigitaliseerde wereld en zijn met elkaar verbonden via allerlei social media platformen. Deze vorm van communicatie is niet meer weg te denken uit onze huidige maatschappij. Tot op heden werd er vooral gecommuniceerd met content die gefocust was op producten en hoe deze passen in ons dagelijks leven. Dit jaar zullen we meer inspirerende content creëren die meer inspeelt op het gevoel.

Voor: Sterke focus op content dat laat zien hoe onze producten geschikt zijn voor onze dagelijkse behoeften.

Na: inspirerende content in plaats van gewone dagelijkse scenario's. Content dat inspeelt op het brein om actie en conversie te stimuleren.



## Samen staan we sterker!

Samen posten leidt tot meer bereik. Het liken en delen van posts, zorgt voor een betere vindbaarheid in Google en Facebook. Als u daarnaast ook zelf post, leidt dit tot een nóg betere zichtbaarheid. Kijk ook regelmatig op de DC beeldbank om daar kant-en-klare posts te downloaden.

### Volgt u ons al?



DC



DC



Nikon (B2C)



DC



# kalender

### Consumer Experience

- Nikon Studio 2.0
- Vision Switcher
- Difference App Modules
- New Instore Demotools
- Eyecast Development

### Innovaties

- Neva Max Resist Coating
- Nikon SeeMax Sports

### Campagnes

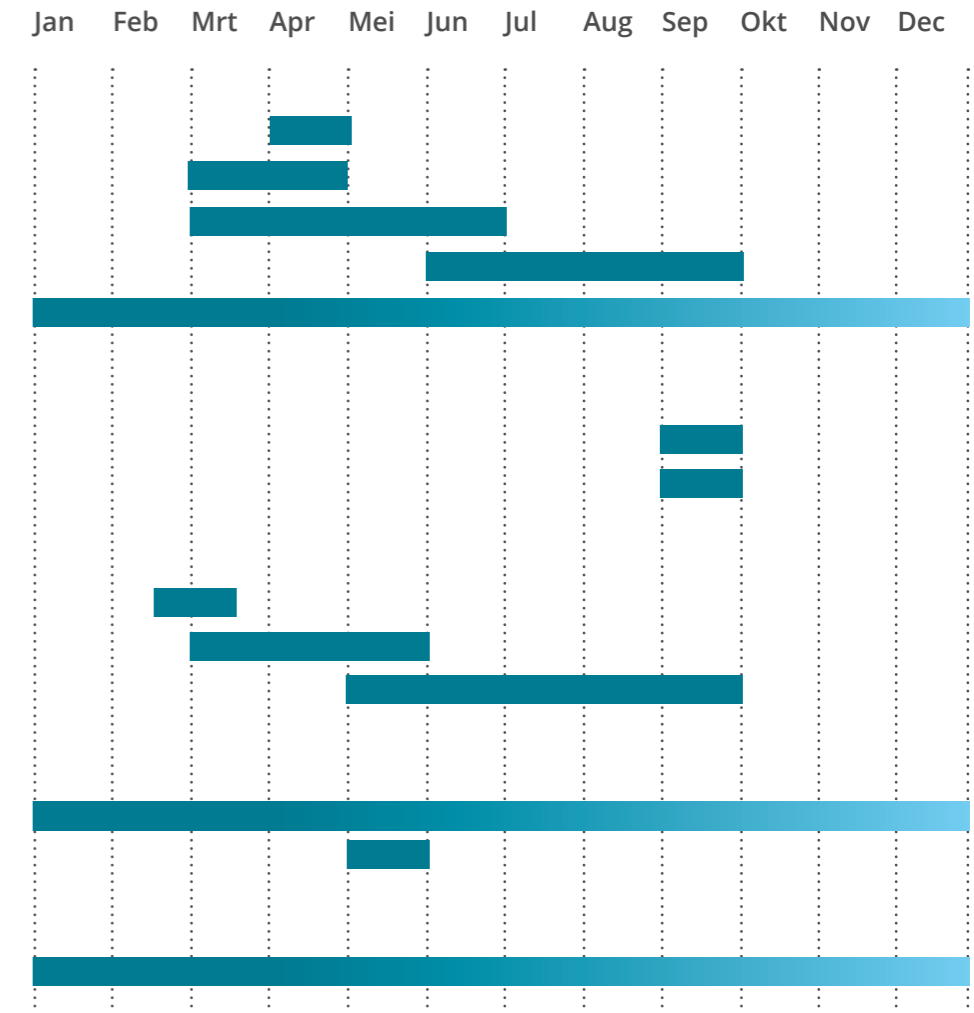
- Premium Single Vision
- Sun Campagne
- Details Onthuld #2

### Services

- Nikon Partner Programma
- Nikon Partner Event

### Online

- Social media activatie



\*Alle data zijn onder voorbehoud en kunnen geen rechten aan worden ontleend.

## Vragen of suggesties?



Mocht u na het lezen extra informatie willen over onze activiteiten in het nieuwe jaar, kunt u gerust contact opnemen met uw accountmanager of de DC klantenservice.



Voor aanvullende informatie of afspraak:

Klantenservice                      03 870 37 11

[b2b@deceunynck.be](mailto:b2b@deceunynck.be)  
[www.deceunynck.be](http://www.deceunynck.be)

part of: **EssilorLuxottica**