
Accountplan DECATHLON

jaar 1



INHOUD

	pagina
Inhoud	2
Algemeen	3
Organisatie	4
Doelen	6
Assortiment	7
Conditie	8
Factuurconditie	8
Commitment Fee	8
Betalingsvoorwaarden	8
Promotie	10
Uitvoering	11
Cockpit	12

ALGEMEEN

NAW

Bedrijfsnaam	Decathlon Netherlands B.V.
Vestigingsadres hoofdkantoor	Arena boulevard 101
Postcode	1101 DM
Plaats	Amsterdam Zuidoost

Contactgegevens

Telefoon	020 565 9999
Telefax	020 565 9998
E-mailadres algemeen	informatie@decathlon.nl
E-mailadres inkoop	inkoopteam@decathlon.nl
E-mailadres administratie	adminteam@decathlon.nl
E-mailadres directie	j.villeneuve@decathlon.nl
Website	www.decathlon.nl

Organisatie

Medewerkers	210 medewerkers
DMU	Hoofd inkoop, Marketing Manager, Category Manager, Verkoopmanager
Inkoopprocedure	Replenishment
Inkoopcondities	Zie inkoopvoorwaarden. Aangepast aan de levervoorwaarden van SPORT
Bijzondere kenmerken	Samenwerking loopt via Procurement Management in Frankrijk
Klantloyaliteit	70%, stijgend
Bedrijfsontwikkelingen	Innovatief, expansiegericht

Verlagen (zie CRM-systeem Exact online)

Bezoekverslagen, correspondentie, offertes

Commercie (marketing & verkoop)

Omzetontwikkeling	zie Cockpit
Omzetcategorie (A,B,C)	A-klant (ABC-analyse Financieel plan)

Contactpersoon

Naam	Geneviève Toupet
Functie - Afdeling	Purchase & Supply director (Hoofd Inkoop) - Inkoop
Tel mobiel / zaak	06-5328xxxx / 020-565xxxx
E-mail contactpersoon	g.toupet@decathlon.com
Rol binnen bedrijf	lid DMU, lid MT
Verantwoordelijkheden	Voorraad, beschikbaarheid
Rapporteert aan	Directeur
Contactvoorkeur	Mobiel
Bezoekfrequentie	12
Geboortedatum	23 juli 1982
Opleiding	HBO CE, Nevi
In dienst per	1 december 2012
LinkedIn-profiel	https://www.linkedin.com/in/genevieve-toupet-0a530541/

ORGANISATIE

Decathlon is een Franse sportwinkelketen die is opgericht in 1976. Decathlon is een onderdeel van de in 2008 opgerichte Oxyane Group, die ook de vele huismerken van de keten produceert.

Uitgangspunt

Decathlon is de groeier in de Nederlandse markt van sportartikelen. Een breed aanbod van de huismerken staat centraal en wordt aangevuld met A-merken en aanbiedingen van onbekende merken. Er is plaats voor nieuwe technologieën om meer traffic te genereren en de keten een sterker imago krijgt als expert.

Winkels

Decathlon heeft in totaal meer dan 1.122 vestigingen wereldwijd, waarvan 302 in Frankrijk, 32 in Duitsland, 27 in België en 11 in Nederland.

Waardepropositie

Specialist in

- 65 sporten;
- huismerken;
- nieuwe technologieën.

Missie Decathlon

"De missie van Decathlon is om sport toegankelijk te maken voor iedereen. Dit doen we door bijvoorbeeld kwalitatief goede producten voor een zo laag mogelijke prijs aan te bieden. Ook stimuleren we sporten op plekken waar het nog geen gemeengoed is om te (kunnen) sporten. Denk hierbij aan landen als China, India en Ghana waar onze komst sporten voor meer en meer mensen toegankelijk maakt.

Ons streven om eenieder te kunnen laten genieten van het plezier en de gezondheidsvoordelen van sporten stopt echter niet bij het aanbieden van sportproducten. Sporten doen we zelf het liefst samen met enthousiaste medesporters in de natuur. Sporten toegankelijk maken is dan ook ondenkbaar zonder zorg te dragen voor de aarde en haar mensen. In onze langetermijnvisie is duurzame ontwikkeling één van de vijf strategische doelen waar we ons voor inzetten."

Duurzaam

"Bij Decathlon geloven we dat het beschermen van de aarde en haar mensen onlosmakelijk onderdeel is van het bereiken van ons doel: sport toegankelijk maken voor iedereen."
Dit past uitstekend bij het Cradle2Cradle-principe van SPORT.

Financiën

	3 ^e kwartaal jaar 1
Kredietlimiet	€ 50.000
Kredietwaardigheid	> € 125.000
Betalingsgedrag, verwacht	34 dagen*
Betalingsmoraal	goed

Invloed

Decathlon biedt via zogenaamde megastores een eigen verkoopformule aan met een groot verzorgingsgebied van ca. 30 km per filiaal. De aanzuigende werking heeft ca. 10% omzetverschuiving tot gevolg van de speciaalzaken in dit gebied van huismerken en technologische vernieuwende producten.

Verkoopformule

Via 11 filialen en een webshop. Internationale keten met filialen in Nederland. Aankopen via de webshop kunnen worden opgehaald in de winkel. Alle aankopen via de webshop en in de winkel kunnen, tegen vergoeding, worden thuisbezorgd. Regelmatig worden er demonstraties gegeven van specifieke sporten. Zowel voor binnen- als buitensporten.

De winkels hebben vaak een vloeroppervlak van enkele duizenden vierkante meters. In deze winkels zijn producten te vinden voor veel verschillende sporten. In de winkel worden ook kampeerspullen verkocht. Ze zijn gericht op grote volumes en keuze van hoge tot lage prijzen. Decathlon verleent persoonlijk uitleg/advies en de mogelijkheid tot passen. Daarnaast is er vaak een ruimte waar de producten getest kunnen worden en bevindt zich in elke winkel een werkplaats voor onder andere herstellingen.

Typering

Kwalitatieve marktpartij met aanbiedingen op discount-niveau voor traffic making.

Concurrentie

Retail	E-tail	Speciaalzaken
JD Sport	bol.com	Specialisten van specifieke sporten
Perry Sport	Sportshop.com	
Aktiesport	SportshopsDirect.com	
SPORT2000	Wehkamp.nl	
Intersport		

Marktaandeel

Geschat op 18% in volume en 16% in waarde.

DOELEN

Omzet

We verwachten de volgende wederzijdse omzetdoelstellingen (factuuromzet excl. BTW):

	jaar 1	jaar 2	jaar 3	jaar 4
TH [®] ballen	€ 75.000	€ 90.000	€ 125.000	€ 200.000
REBEL	€ 120.000	€ 130.000	€ 180.000	€ 320.000

Verkrijgbaarheid

- Altijd verkrijgbaar (NOOS: Never Out Of Stock) bij alle filialen.
- Via de webshop www.decathlon.nl.



	jaar 1	jaar 2	jaar 3	jaar 4
#filialen*	11	12	14	14
#webshop	1	1	1	1

*Het aantal filialen is de verwachting van Decathlon.

ASSORTIMENT

Assortiment

Vanaf januari jaar 1:

Artikelgroep	 TH [®] -ballen	 REBEL spelmateriaal
Golf	ja, gehele collectie	ja, gehele collectie
Handbal	ja, gehele collectie	n.v.t.
Hockey	ja, gehele collectie	ja, gehele collectie
Tennis	nee	nee
Voetbal	nee	n.v.t.
Volleybal	ja, gehele collectie	n.v.t.

Verkrijgbaarheid

Afgesproken is om in alle 11 filialen tegelijk te starten met de verkoop van bovenstaand assortiment.

TH[®]

Dé innovatie in de markt van sportartikelen.

REBEL

Vanaf jaar 2 zal Decathlon als een van de eerste vijf klanten ook REBEL met TH[®]-technologie gaan verkopen. Dit moet gaan zorgen voor een snellere acceptatie en vergroting van bereik van onze innovatieve technologie bij sporters, een hogere marge en een hogere doorverkoop.

Decathlon assortiment jaar 1

merk	artikel	artikelnummer
TH [®]	Handbal TH [®] - dames - wit	10.100.101
TH [®]	Handbal TH [®] - heren - wit	10.100.102
TH [®]	Handbal TH [®] - dames - zwart/wit	10.100.103
TH [®]	Handbal TH [®] - heren - zwart/wit	10.100.104
TH [®]	Hockeybal TH [®] - wit - box 6	10.200.901
TH [®]	Hockeybal TH [®] - geel - box 6	10.200.902
TH [®]	Volleybal TH [®] - wedstrijd - wit/blauw	10.400.300
TH [®]	Volleybal TH [®] - training - wit/blauw	10.400.301
TH [®]	Golfbal TH [®] - control - wit – box 12	10.500.510
TH [®]	Golfbal TH [®] - power - wit – box 12	10.500.511
TH [®]	Golfbal TH [®] - endurance - wit – box 12	10.500.512
REBEL	Hockeystick - 3000X	30.200.000
REBEL	Hockeystick - 5000X	30.200.001
REBEL	Golfset - 1-9, PW, SW, Putter - dames - rechtshandig	30.500.000
REBEL	Golfset - 1-9, PW, SW, Putter - dames - linkshandig	30.500.001
REBEL	Golfset - 1-9, PW, SW, Putter - heren - rechtshandig	30.500.002
REBEL	Golfset - 1-9, PW, SW, Putter - heren - linkshandig	30.500.003

CONDITIES

FACTUURCONDITIE

	Artikelgroep	Factuurconditie
TH [®] -ballen	Golf, Hockey, Handbal, Volleybal	1,8
REBEL	Golf, Hockey	1,8
Verzendkosten	Logistiek	netto

- Factuurprijs wordt berekend op basis van de adviesprijzen incl. BTW van de geldende prijslijst, Factuurconditie, Commitment Fee en betalingskorting.
- De bovenstaande condities gelden alleen bij bestellingen per omdoos of veelvoud daarvan.

Palletafname

	Artikelgroep	Extra conditie
TH [®] -ballen	Golf, Hockey, Handbal, Volleybal	2%
REBEL	Golf, Hockey	1%

- Extra conditie wordt per kwartaal uitgekeerd op basis van nacalculatie.

COMMITMENT FEE

(bonus, marketing-, organisatiebijdrage)

Indien onderstaande omzetdoelstellingen worden bereikt dan bieden wij een zgn. Commitment Fee, als waardering voor onze samenwerking.

	Factuuromzet (excl. BTW)	Conditie
TH [®] -ballen	€ 75.000	8 %
REBEL	€ 120.000	8 %

- Producten die buiten afgesproken conditie vallen zijn niet bonusdragend;
- Promotieartikelen (clinics), verzendkosten e.d. zijn bonusdragend, echter niet bonusgevend;
- Commitment Fee wordt per jaar uitgekeerd op basis van factuuromzet na betalingskorting en geldt uitsluitend voor TH[®]-ballen en REBEL-spelmateriaal.

BETALINGSVOORWAARDEN

Betaling	Conditie
Betalingstermijn	Binnen 30 dagen na factuurdatum
Betaling binnen 8 dagen	-/- 2 %

Verzendkosten

Conform leveringsvoorwaarden geldende prijslijst.

Community

Voor elke direct e-mail uit naam van Decathlon berekent SPORT het komende jaar slechts 50% van de volgende kosten door:

- Opstartkosten € 125,-
- Handelingskosten € 250,-

Dit is SPORT!-formule

Gekozen modules

- POS om de merkactivatie te versterken;
- Schappenplan TH[®]-ballen en REBEL;
- Inleverpunt van afgedankte ballen en spelmaterialen.

Evaluatie

De wederzijdse evaluatie van onze samenwerking volgt na afloop van elk kwartaal. Deze vindt plaats met het Hoofd inkoop en de Marketing Manager van Decathlon en de JAM en Algemeen Directeur van SPORT.

Geldigheid

Deze condities gelden voor het gehele jaar 1 en gaan in zodra dit document ondertekend is ontvangen.

Algemeen Directeur
SPORT

Junior Account Manager
SPORT

Hoofd Inkoop
Decathlon

PROMOTIE

We delen de belangrijke promotionele activiteiten in in vier gebieden: adverteren, informatie, klantbijdrage en verkooppromotie. Decathlon scoort hoog op conversie na direct e-mail voor sporters. Ook heeft Decathloneen succesvol SEO en SEA-programma.

Adverteren

Hieronder vallen alle kosten die nodig zijn om bekendheid te genereren. De TH[®]-community neemt een speciale plaats in. Middels een app en een speciale pagina op de website houden we contact met onze customer base.

Adverteren	activiteit	merk	kosten jaar 1
online	community app aansluiting	TH [®] , REBEL	€ 1.000
	lead generatie	TH [®]	€ 750
	banners	TH [®]	€ 1.500
offline	advertenties in folder	TH [®]	€ 0
	incentives	TH [®]	€ 2.500

Informatie

Kwaliteit is het belangrijkste. Content wordt geleverd voor de webshop en mag uitsluitend conform de voorwaarden uit het Stijlboek gebruikt worden.

Informatie	activiteit	merk	kosten jaar 1
online	content	TH [®] , REBEL	€ 500
offline	content voor folders en advertenties	TH [®] , REBEL	€ 500

Commitment Fee (bonus, marketing-, organisatiebijdrage)

In de condities is een marketingbijdrage opgenomen. Hiermee kan Decathlon onze merken en producten in haar eigen uitingen en op de winkelvloer en op de website inzetten. Uiteraard bepalen wij of de uitingen voldoen aan onze eisen voordat we kunnen overgaan tot betalingen van de Commitment Fee. Initiatieven liggen bij de JAM.

Verkooppromotie

We gaan een e-shop-in-e-shop inrichten onder het kopje 'advies'. Daarnaast zetten we de beschikbare POS voor hockeysticks in elk filiaal. Om de doorverkoop te stimuleren, de marge van de dealer te vergroten en om de kennis van het verkopende personeel te vergroten is een verkooptraining gepland in week 16.

Verkooppromotie	activiteit	merk	kosten jaar 1
online	e-shop-in-e-shop	TH [®] , REBEL	€ 1.500
offline	verkooptrainingen	SPORT bedrijf	€ 500
	POS	TH [®] , REBEL	€ 1.100

UITVOERING

De operationele uitvoering van dit plan.

wat	wie	wanneer
content webshop	JAM	elke dag checken
content website	JAM	elke vrijdag
verkooptraining Dit is SPORT!-formule	JAM	2 ^e maandag van de maand
POS hockeysticks uitleveren	Marcom	februari
e-shop-in-e-shop bespreken	PM	april
banner maken	Marcom	april
folder empowered by TH [®] -technology versturen	PM	april
community NL aansluiten	Marcom	mei
introductie REBEL	Marcom	juli
incentives TH [®] versturen	Marcom	augustus
lead generatie	JAM	oktober

COCKPIT DECATHLON

SPORT Rating = 76,4

status 1 april jaar 1

LEGENDA

SFR = Financiële Rating

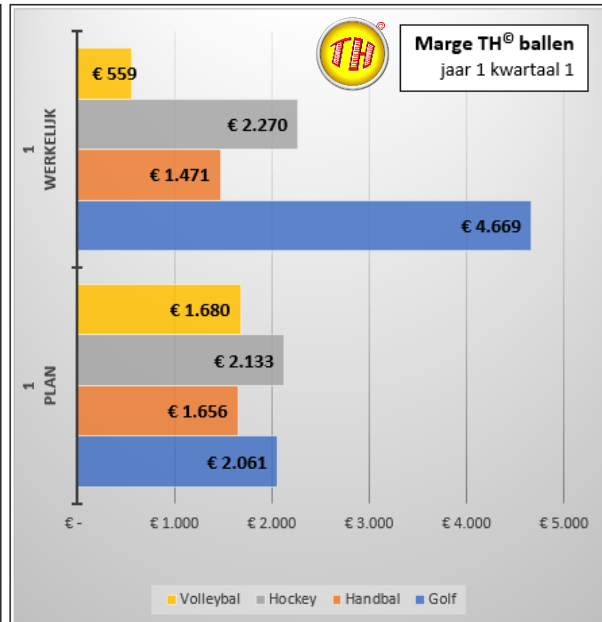
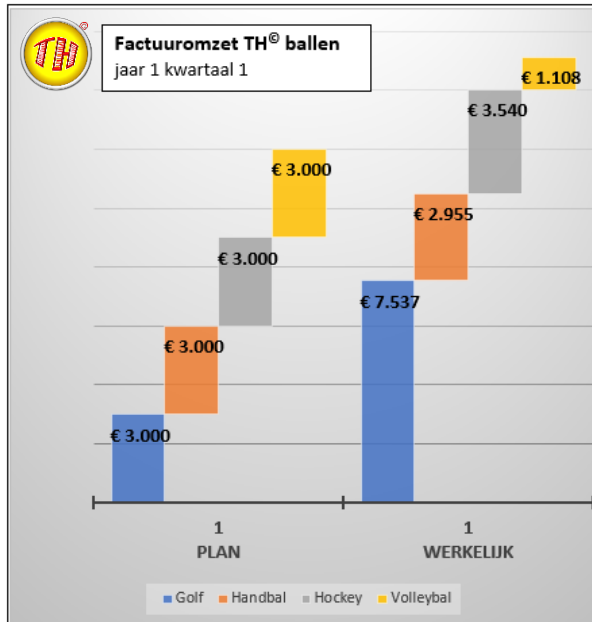
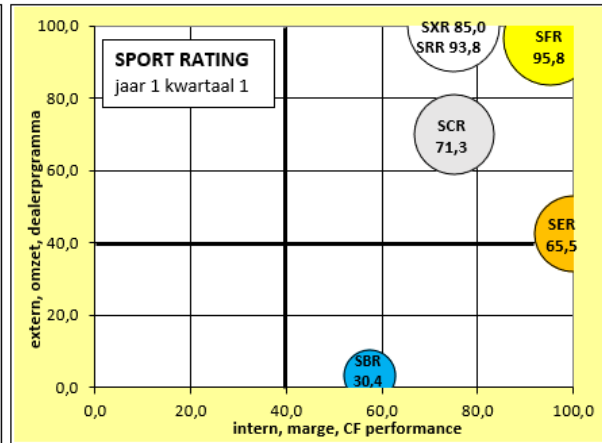
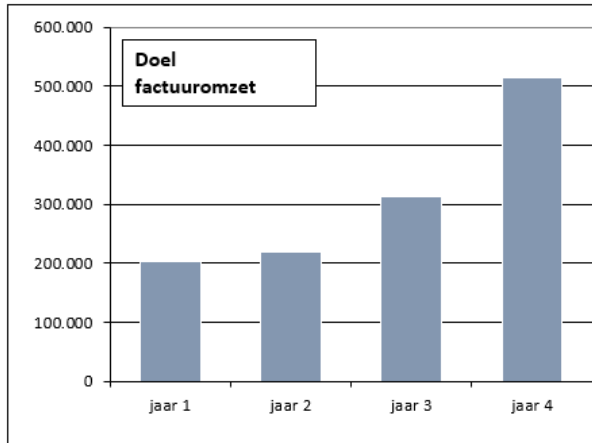
SER = Economische Rating

SXR = Loyaliteit Rating

SBR = Merk Rating

SCR = Commerciële retouren Rating

SRR = Defecte retouren Rating



Factuuromzet TH® ballen
jaar 1 per kwartaal

kwartaal >	1		jaar 1		
	1 plan	1 werkelijk	2 plan	3 plan	4 plan
Golf	€ 3.000	€ 7.537	€ 15.236	€ 11.427	€ 3.890
Handbal	€ 3.000	€ 2.955	€ 2.290	€ 3.817	€ 6.205
Hockey	€ 3.000	€ 3.540	€ 2.987	€ 9.957	€ 3.430
Volleybal	€ 3.000	€ 1.108	€ 542	€ 1.354	€ 2.413

Marge TH® ballen
jaar 1 per kwartaal

kwartaal >	1		jaar 1		
	1 plan	1 werkelijk	2 plan	3 plan	4 plan
Golf	€ 2.061	€ 4.669	€ 10.467	€ 7.850	€ 2.673
Handbal	€ 1.656	€ 1.471	€ 1.264	€ 2.107	€ 3.425
Hockey	€ 2.133	€ 2.270	€ 2.124	€ 7.080	€ 2.439
Volleybal	€ 1.680	€ 559	€ 303	€ 758	€ 1.351