

*Nous aidons les gens à mieux travailler !*

**Nous travaillons**  
ensemble pour créer un avenir meilleur !





Efficace · Sain · Agréable

# CONTENT



À propos d'Aicon



Raisons de nous rejoindre



Marque internationale et experts locaux



Fournisseur de services de produits et de solutions professionnels



Recrutement d'agents Aicon



Avantages de rejoindre



Réseau mondial de commercialisation



Cas réussis



# Rejoignez-nous

Si vous souhaitez devenir le top trois du marché local des consommables d'impression.

Si vous souhaitez obtenir une sortie élevée avec une faible entrée tout en obtenant un rentabilité.

Si vous souhaitez réaliser une croissance soutenue des bénéfices.

Si vous souhaitez vous démarquer dans un environnement concurrentiel.

Si vous souhaitez développer votre activité à travers une marque en forte croissance.

## Nous travaillons ensemble

Pour construire une marque très respectée à la quelle les habitants font confiance

Nous sommes votre partenaire commercial.

Nous partageons les peines et les malheurs, nous relevons les défis et nous partageons les succès et les joies.

Nous sommes des partenaires stratégiques.

Nous nous donnons la main et nous luttons côte à côte pour surmonter toutes les difficultés.

Nous sommes une communauté avec un avenir commun.

Nous nous aidons et prenons soin les uns des autres, nous partageons les réussites et les échecs, guidés par une coopération gagnant-gagnant.

Nous travaillons ensemble pour obtenir une culture et un environnement de travail plus efficaces, plus sains et plus heureux.

Nous travaillons ensemble pour faire évoluer les produits et les services, au bénéfice de des centaines de millions d'utilisateurs.

Nous travaillons ensemble pour construire des réseaux de vente et de nouveaux modèles commerciaux.

Nous travaillons ensemble à la recherche de l'excellence et à l'amélioration constante de l'efficacité opérationnelle.

Nous travaillons ensemble pour créer une marque internationale.





# Mission Vision Valeurs



## Vision

Consacrer à être un haut bien-être du personnel, respecté et construit pour durer une entreprise de classe mondiale.



## Valeurs

Intègre  
Actif  
Innovant  
Chaleureux et coopératif  
Ouvert d'esprit  
Ne jamais abandonner

## Mission

Nous aidons les gens à mieux travailler !



# À propos d'Aicon

Fournisseur global, professionnel et humaniste de consommables et de solutions d'impression.



Fondée en 2006, Zhuhai Aicon Image Co., Ltd. (anciennement Zhuhai Yigao Printing Consumable Co., Ltd.) est une entreprise située à Zhuhai.

Nous aspirons à devenir un fournisseur de services de vente au détail de classe mondiale de laser consommables d'impression.

Nous sommes l'une des rares entreprises multinationales à avoir toujours adhéré à la stratégie de marque.

Nous, i-AICON, une marque internationale de consommables d'impression qui comprend les besoins impérieux de la région, des habitants, des partenaires et des consommateurs directs, lorsqu'il s'agit de leurs meilleurs besoins d'impression.

Nous sommes une équipe professionnelle qui explore en profondeur les marchés locaux, aide nos partenaires à faire face à toutes sortes de concurrence et de défis, et itère rapidement les produits et services.

Nous sommes main dans la main pour assurer à nos partenaires une rentabilité durable, luttons côte à côte.

Nous sommes une marque nationale qui s'intègre activement aux marchés locaux, respecte les coutumes locales, sert la communauté et crée des emplois locaux.

Nous sommes une marque mondiale qui insiste toujours sur la construction d'une écologie industrielle gagnant-gagnant et symbiotique, et sur le rejet des produits de qualité inférieure à bas prix et à une concurrence vicieux.

# Nous Sommes...

# Chemin de développement

**2006**

Zhuhai Yigao Co.Ltd. (prédécesseur d'AICON) était établi. (prédécesseur d'AICON) a été créée.

position d'affaires : Devenir un acteur de classe mondiale

fournisseur unique de consommables d'impression

secteur d'activité : marque «AICON»

& Services ODM à l'étranger

**2007**

AICON est entré avec succès sur le marché européen et sud-américains.

Notre auto-conçu lexmark E120 est devenu un produit exclusif et extrêmement populaire.

Participation à cinq expositions professionnelles

Des dizaines de clients professionnels haut de gamme ont été visités dans l'industrie

**2008**

Nous avons développé le modèle OKI type9, la gamme de produits OKI-9 a été établie en tant que pionnière.

Nous avons obtenu des contrats de coopération avec les principaux gouvernements des États-Unis et d'Espagne.

Il s'agit de la première étape du développement conjoint de produits avec nos clients.

Nous avons élargi la gamme de produits et approfondi le mode de coopération pour l'industrie des consommables compatibles en Chine.

**2022**

Création d'un bureau au Vietnam, d'un bureau de vente et d'un bureau de service en Afrique du Nord.

Le nombre d'agents et de revendeurs de la marque i-AICON est passé à 56.

La gamme de produits s'étend aux pièces d'imprimante.

Gagner l'honneur d'excellent membre de l'association Zhuhai de l'industrie des consommables.

**2021**

Nous avons continué à réaliser une croissance rapide et avons aidé les agents i-AICON à surmonter correctement la pandémie de COVID-19, à transformer la crise en opportunités, à surmonter les difficultés et à réaliser une croissance à contre-courant.

Nous avons continué à réaliser une croissance rapide et avons fait de grandes percées dans le modèle conjoint à l'étranger.

Nous avons célébré notre 10e anniversaire et publié le livre blanc sur la culture Aicon et le livre blanc sur la stratégie AICON.

Création d'un bureau local Europe du Sud en Bulgarie.

A remporté le prix de la marque de consommables d'impression TOP100 la plus favorable

Le propriétaire de l'entreprise a été félicité en tant qu'expert en protection de la propriété intellectuelle du Centre de protection de la propriété intellectuelle de Zhuhai

A remporté le prix du meilleur employeur du centre de gestion des ressources humaines de Zhuhai

**2020**

Nous avons lancé un système de formation de formation interne et externe.

La mise à niveau de la structure de propriété a lancé le système de partenariat interne.

La division Core Business a introduit un grand nombre de professionnels haut de gamme compétents dans la gestion de la localisation à l'étranger qui ont réalisé des percées importantes dans les ventes malgré l'influence de la pandémie de COVID-19.

La division commune à l'étranger a été mise à niveau vers la nouvelle division commerciale, qui était entièrement responsable du développement commercial en Indonésie, au Vietnam et aux Philippines.

Le projet indonésien a mis en œuvre avec succès un modèle d'autonomisation des ventes et de la gestion locales sous la répartition de la main-d'œuvre du siège.

Nous sommes parvenus à un consensus de coopération approfondie avec des agents au Vietnam pour explorer un nouveau modèle de localisation de marque.

**2019**

La coentreprise aux Philippines a enregistré une croissance substantielle de ses bénéfices, a établi une équipe locale professionnelle, a réalisé une grande percée dans MPS et était le principal acteur du marché philippin.

Nous nous sommes transformés avec succès en un nouveau modèle commercial et sommes entrés dans le canal KA grand public qui a accumulé une expérience précieuse pour d'autres marchés.

**2018**

Le 1er septembre, le 7e anniversaire et la réforme Aicon Conférence a eu lieu.

Nous avons mis en place la direction claire de la réforme des entreprises. Nous nous sommes concentrés sur la stratégie de localisation des marques. En septembre, nous avons créé notre division commune à l'étranger et créé notre première coentreprise aux Philippines, qui a réalisé une rentabilité au cours de la première année.

Gagnez les meilleurs prix Booth dans ReTimes Exhibition 2018.

**2009**

Nous avons cofondé l'usine de cartouches à jet d'encre et ajouté une nouvelle série de cartouches.

Nous avons transformé des produits pour des marques de premier plan en Australie, en Allemagne, aux Pays-Bas et en Afrique du Sud.

La capacité professionnelle d'Aicon à fournir un service sur mesure aux clients haut de gamme s'est rapidement améliorée.

**2010**

Le 6 novembre, tous nos employés ont participé à la Shanghai Charity Conference, et fait des dons à la conférence.

Acco (le fondateur) a annoncé la première version de notre vision d'entreprise, mission et valeurs.

**2011**

Mme Simone, qui a 20 ans d'expérience en matière d'exportation dans la région, nous a officiellement rejoints et nous avons mis à jour la mission d'Aicon. « Construite pour durer ».

Nous avons modifié le nom de l'entreprise en Zhuhai Aicon Image Co, Ltd. et avons mis en avant notre concept de « cœur comme base »,

Notre marque est devenue « i-AICON ».

Nous avons combiné la culture Aicon et le positionnement de la marque.

Mise en place d'un système complet de gestion de la marque couvrant l'identification du concept, l'identification du comportement et l'identification de la visibilité de l'image de marque.

Nos produits ont été exportés dans plus de 50 pays et régions du monde.

Nos cartouches de toner sont entrées sur le marché haut de gamme au Japon (la plus grande chaîne de papeterie et de magasins 3C). et ont reçu des éloges de la part des clients japonais.

**2012**

Le système de gestion de l'organisation Changsong, qui a fait rire, a exploré la voie du système de gestion des ressources humaines d'AICON.

Nous avons divisé notre département des ventes en quatre sections pour gérer les marchés en Europe, en Amérique et en Afrique, en Asie- Pacifique et au Japon, et nous avons mis en place un mécanisme de formation commerciale à plusieurs niveaux.

**2013**

Le système K3 ERP a été lancé pour la gestion interne.

La gamme de produits s'est continuellement élargie pour inclure les cartouches de copieur et les cartouches de tambour Xerox et Canon.

Nous sommes entrés dans une période de croissance rapide et avons doublé nos performances commerciales. Nous avons aidé une société cotée en Pologne à élargir sa gamme de produits et à lancer une nouvelle marque, l'aidant à devenir le NO. 1 vendeur de cartouches de toner en Pologne.

**2014**

Notre agent de marque mexicain a rapidement transformé le business des consommables à jet d'encre en consommables pour imprimantes laser, et a remporté la première part de marché des consommables compatibles sur le marché local mexicain en un an seulement sous l'assistance et la coopération conjointe avec Aicon.

Nous avons coopéré avec l'agent lituanien iaicon et l'avons aidé à devenir la marque leader en Lituanie en deux ans.

**2015**

Nos produits ont été exportés dans plus de 80 pays et les régions.

Le nombre d'agents de la marque i-AICON est passé à 27.

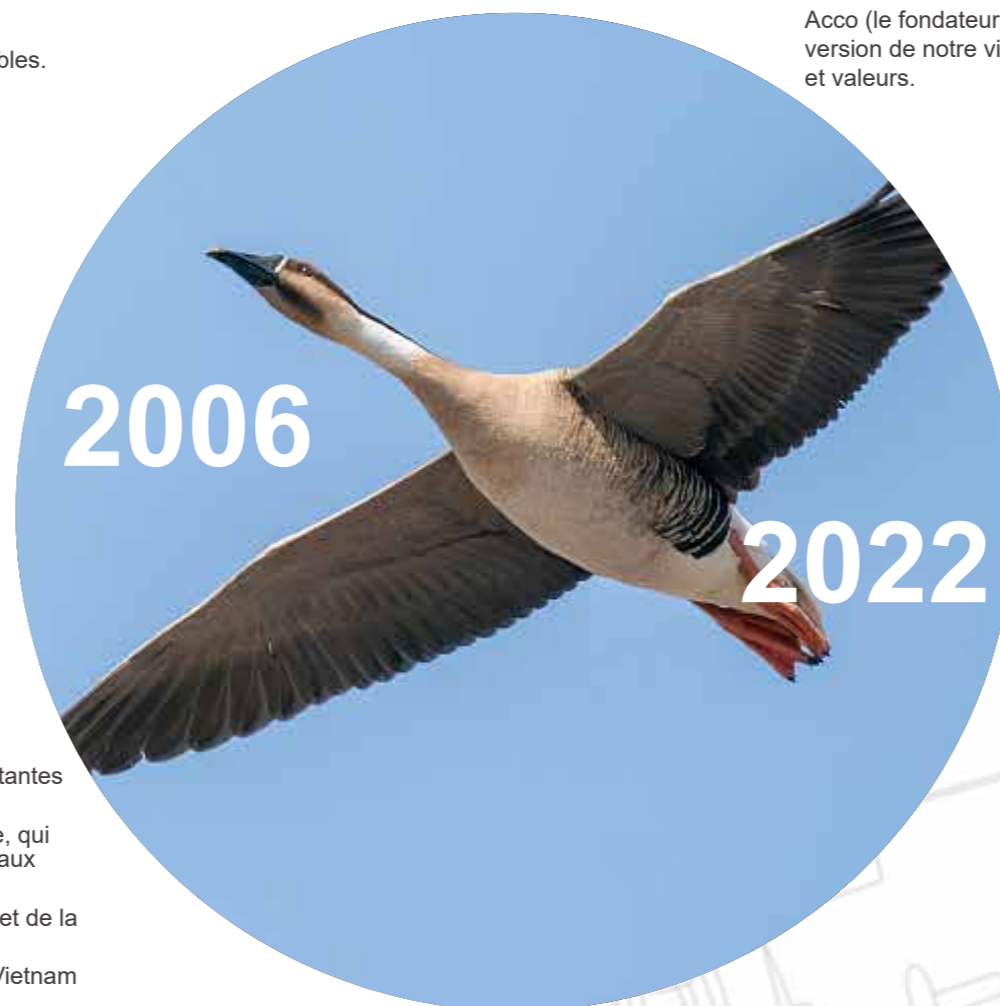
**2016**

M. Acco a participé au cours de formation en gestion stratégique de la STM, introduit le système de gestion d'entreprise moderne. La société avait développé une équipe de base endogène dans la pratique réelle et mis en place des systèmes de gestion stratégique.

**2017**

Début de la coopération avec le consultant SNP, amélioration du professionnalisme du siège.

Le 1er septembre, le premier « cours de formation interne de 100 jours » a commencé, qui a formé le noyau des membres d'AICON et renforcé les partenaires pour les activités futures d'AICON. Le nombre d'agents de la marque i-AICON est passé à 37.



# Honneurs et Diplômes

Sur la base de l'expérience utilisateur et en adhérant au concept de création d'excellents produits, nous sommes toujours engagés à fournir aux utilisateurs dans le monde entier avec des consommables et des solutions d'impression plus efficaces, plus sains et plus agréables.

Sur la voie de la mondialisation des marques, nous remercions tous nos clients et organisations de l'industrie pour leur soutien et leur confiance.



\*Ranked first in overall votes.



Au cours des 17 dernières années, nous avons forgé aller de l'avant et avancer pas à pas.



## **Nous vous aider à devenir les trois premiers sur les marchés locaux**

Fournir une marque mondiale et un modèle de profit complet pour s'assurer que la marque les agents et les concessionnaires deviennent les trois premiers sur les marchés locaux

## **Créer un modèle commercial exclusif pour assurer le profit de l'investissement**

Aider à la construction de la marque, au développement des canaux, à la publicité, au marketing, au réseau de service, à la gestion du stockage, etc.

## **Le faible investissement, la vitesse rapide du rendement des bénéfices et la forte rentabilité soutenue sans pression d'exploitation**

# **Raisons de nous choisir**

# **AICOON**

## Marque Internationale & Experts locaux



Acco  
CEO

Simone  
Co-Founder

Maggie  
Co-Founder

# Nous avons...

### 1 L'équipe de directeur de base

Le PDG:ACCO, qui possède un MBA de l'université de Nouvelle-Galles du Sud, Australie, a 18 ans d'expérience en image de marque mondiale, en management et en marketing.

Il a déjà occupé le poste de directeur des exportations d'un grand fabricant de consommables à Zhuhai et il était responsable de la chaîne industrielle.

La Co-Fondatrice: Simone, elle est une Australienne chinoise.

l'une des premiers pionniers de l'importation et le commerce d'exportation en Chine, avec plus de 10 ans d'expérience pratique dans le commerce transfrontalier (le commerce international) de consommables d'impression. Construit un moteur de développement multi-moteur « produit + talent + canal » pour AICON. Le ingénieur produit senior qui maîtrise la R&D frontale de l'industrie et la technologie.

Ils étaient les experts de Huawei.



Nous aidons les gens à mieux travailler !



### 2 Les experts du service local+ Les experts de la haute direction

Nous avons plus de 10 experts de la haute direction parmi les meilleurs de Chine marques internationales (couvrant le marketing, les produits, la planification, l'approvisionnement chaîne, le canal, etc.) pour favoriser notre développement vigoureux.

Nous avons attiré des experts locaux du service pour fournir le développement de la marque stratégies et solutions sectorielles pour le développement des marques locales, et nous continuons à insuffler une dynamique pour un développement vigoureux.

### 3 Colonne vertébrale de gestion de niveau intermédiaire + l'équipe de service professionnelle

Nous avons des dizaines d'experts en commerce international avec plus de 10 ans d'expérience dans la fourniture de services 24h/24 et 7j/7.

### 4 Concentrer sur la R&D et le savoir-faire technologique des cartouches de toner depuis 24 ans

Nous avons un savoir-faire et une équipe de R&D à la pointe de l'industrie et professionnels pour fournir une compétitivité de base à notre développement à long terme.

### 5 Fournir les solutions de service d'impression différenciés en fonction des conditions locales

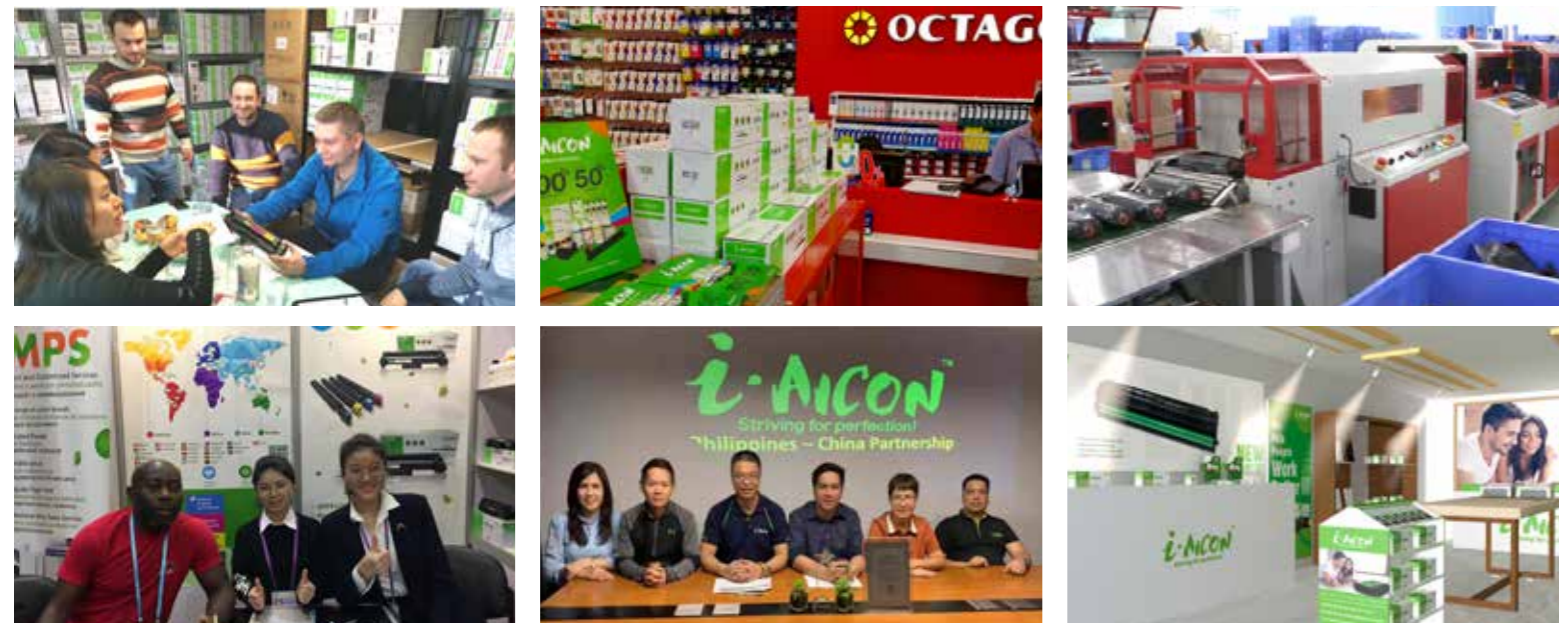
Nous offrons des solutions de service d'impression compétitifs et différenciés avec un système complet de coopération industrie-université-recherche.

### 6 Nous aidons les clients à construire une compétitivité globale comparable à l'original

Nous avons développé des équipes professionnelles capables de dynamiser de manière globale le fonctionnement des marques de localisation, avec un haut sens de la mission, des compétences complémentaires et une rentabilité soutenue, et construire une compétitivité globale comparable à l'original pour atteindre une rentabilité anti-risque et durable.

### 7 Groupe de réflexion de premier ordre

Nous avons des équipes de consultants en gestion de haut niveau de 500 entreprises mondiales telles que Huawei, Alibaba et 7-eleven ainsi que les meilleures équipes de consultants du Japon, de Taiwan et d'Europe pour fournir une planification à moyen et long terme dans les marques, Les produits, le développement des talents et les opérations localisées, etc.



# Nous réussissons...



# Nous pouvons...

Nous pouvons aider nos partenaires à devenir des leaders de l'industrie locale, à atteindre le numéro 1 ventes de consommables laser MPS et assurer la protection de la marque locale.

Nous pouvons coopérer avec des partenaires régionaux pour la utilisation efficace des ressources, le création de marque, le gestion des canaux, l'exploitation et le communication, la gestion des stocks et la prévision des commandes.

Nous pouvons diagnostiquer, activer, optimiser et transformer les canaux existants, développer des réseaux et fournir des modèles de profit efficaces et durables aux augmenter les bénéfices et assurer les avantages des investissements et des opérations ordonnées.

Nous pouvons mettre en place des équipes de localisation, assister nos clients dans l'expansion du marché, développer et mettre en œuvre des stratégies de localisation, et ne pas s'engager dans des prix guerres.

Nous pouvons aider les agents dans différents pays à optimiser la gamme de produits, et fournir aux utilisateurs de secteurs spécifiques des services plus efficaces et plus produits uniques pour assurer la compétitivité de base sur le marché.

Nous pouvons atteindre une croissance soutenue et rapide des ventes, des bénéfices et du marché actions grâce à l'autonomisation de la marque.

Nous avons réussi à : établir des agences dans 37 pays à travers l'Europe, l'Afrique, les Amériques, l'Asie et le Moyen-Orient, avec nos produits vendus à plus de 120 pays et régions du monde.

Nous avons réussi à : aider nos agents mexicains, polonais et lituaniens à devenir des leaders du marché local en 1 an.

Nous avons réussi à : aider nos agents en Bulgarie, en Philippines, en Indonésie et en Vietnam à se classer parmi les trois premiers sur le marché local, en réalisant une croissance malgré l'impact de la pandémie.

Développer conjointement des produits MPS (solutions de service d'impression) haut de gamme, améliorer la compétitivité des appels d'offres locaux et aider les partenaires à accroître rapidement leur part de marché et à gagner des excédents profits en servant les grands clients originaux de MPS.

Nous avons réussi à développer un produit MPS (solutions de service d'impression) haut de gamme en servant les principaux clients MPS originaux, améliorer leur capacité d'enchères locales et les avons aidés à accroître rapidement sa part de marché et à réaliser des profits excédentaires.

Nous avons réussi à : aider nos clients de petite et moyenne taille à devenir des acteurs importants du marché, en les aidant à atteindre une croissance durable.

Nous avons réussi à : pénétrer les principaux marchés développés, notamment le Japon et l'Allemagne, et à résister aux tests de qualité des clients les plus rigoureux.



# Produits professionnels et fournisseur de services de solutions



**Plus efficace:**

- Qualité constante, moins de défauts
- Rendement supérieur des pages d'impression
- Les gammes de produits couvrent toutes les marques d'imprimantes



**Plus agréable:**

Efficace, sain, vif et sortie impressionnante pour apporter une expérience d'impression agréable.

**Plus professionnel:**

- Garder le rythme de la sortie du modèle
- Consulter en solutions d'impression selon chaque scénario



**Plus sain:**

- Certifié par ISO14001 & 9001
- Certifié par REACH & RoHS Bien assemblé
- Aucune fuite de poudres de toner
- Aucune odeur désagréable
- Pas de son anormal



Nous fournissons des consommables d'impression professionnels, efficaces, plus sains et agréables et solutions, avec des cartouches de toner comme produit principal basé sur différents scénarios d'application de localisation.

Nos produits ont une excellente qualité d'impression, une stabilité continue, un faible taux de défauts, excellente gamme de produits, lancement rapide de nouveaux produits et arguments de vente uniques.

Nous sommes capables d'une itération rapide, d'une optimisation continue et du lancement de nouveaux des produits.

Nous aidons les gens à mieux travailler !



# Espace commerçants



## Cible marchands

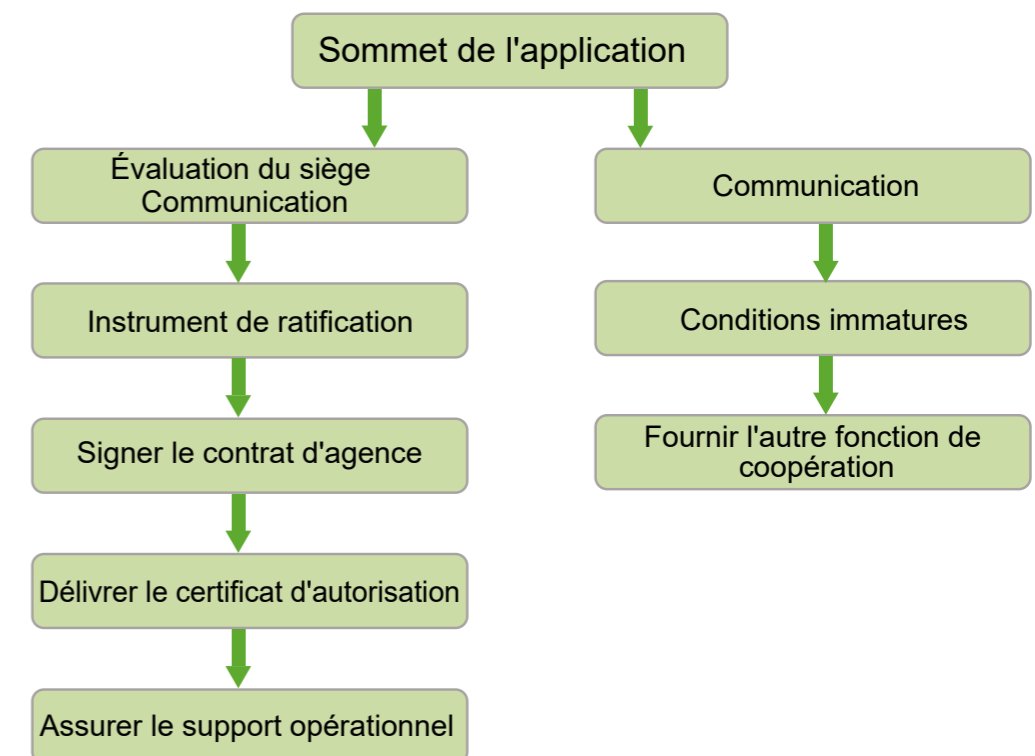
### Définition de l'agent national :

Les agents nationaux sont ceux agents de marque désignés dans différents des pays. Ce sont des entreprises qui ont une base locale et des canaux pour s'engager dans consommables d'impression, matériel de bureau et les entreprises périphériques, attendez-vous à atteindre un niveau supérieur et à devenir leaders du marché.



## Conditions de Agent national autorisé

- 01 Avoir une certaine solidité financière, ainsi qu'un bon crédit local et un réseau interpersonnel.
- 02 Avoir une bonne notoriété de la marque et un fort désir de devenir un leader dans l'industrie locale.
- 03 Avoir des consommables d'impression et un réseau de canaux liés au bureau, et avec une équipe technique après-vente est préférable.
- 04 Avoir de l'expérience dans la gestion de l'entrepotage et de la logistique, et une expérience avec des agents de marque bien connus est préférable.
- 05 Respectez la philosophie d'entreprise de l'intégrité, de l'orientation du client, du bénéfice mutuel et de la coopération gagnant-gagnant et être prêt à surmonter les difficultés et à affronter les défis ensemble.



# Avantages de la marque



## Avantage de la marque

**- La marque internationale leader de l'impression consommables!**

Après plus de dix ans d'accumulation, nous avons pratiqué notre stratégie de globalisation de la marque, et notre couvre plus de 120 pays et régions autour du monde.

Nos produits et services ont été très bien accueillis et plébiscité par la majorité de nos utilisateurs et partenaires.



## Avantage de communication

La large influence - Couverture précise d'industries spécifiques, d'utilisateurs spécifiques, des communications en ligne, d'extérieures et autres médias.



## Avantage du canal

La forte expansion - Fournir une expansion de canal diversifiée modèle pour assurer le point à point, surface à surface et expansion de bout en bout de la compétitivité des canaux.



## Avantage professionnel

Haute reconnaissance - nos produits ont été reconnus par clients et consommateurs de masse de secteurs spécifiques telles que les institutions gouvernementales (poste, électricité), les banques et des hôpitaux au Japon, en Allemagne, au Mexique, aux Philippines, Vietnam, Bulgarie, Egypte et Lituanie, etc.



## Avantage de service

Système complet : Fournir des services système dans marques, produits, intégration online et offline, terminal construction standard, gestion du stockage, etc.

# Avantages de la politique

Cinq avantages politiques - travailler ensemble pour parvenir à une coopération gagnant-gagnant et créer un avenir meilleur !



## Politique de mondialisation de la marque:

Coopérer avec des partenaires mondiaux, copier et partager avec succès opérations et construire ensemble une image de marque mondiale.

## Politique de promotion de la marque:

Fournir des politiques de soutien aux centres commerciaux, magasins, e-commerce et services porte-à-porte sur une base régulière.



## Politique de localisation des produits:

Combiner les informations de marché initiales pour fournir des informations commercialisables produits, produits pour scénarios d'application locaux, styles complets, fonctions complètes et répondre aux besoins diversifiés du marché.

## Politique de service professionnel:

Réaliser des formations professionnelles en ligne pour les commerciaux, service après-vente et personnel technique sur une base régulière pour améliorer la capacité de réponse rapide



## Politique pour réduire la pression d'exploitation:

Politiques de réduction de la pression opérationnelle : politique d'amélioration efficacité et efficience des opérations

# Avantages d'exploitation



Quatre avantages opérationnels - Garantisiez un fonctionnement standard et ordonné, ainsi qu'un retour sur investissement rapide !

## Fonctionnements et Protections exclusifs:

Fournir regional exclusive operation, standard price system, standard image and rate protection, ensure profit margins, and fundamentally eliminate the hidden dangers of price confusion.

## Qualité garantie:

Adopter une technologie de production et de fabrication de première classe, un contrôle de qualité strict des produits. La période de garantie a atteint 24 mois sur les produits de cartouche de toner, ce qui est la plus longue de l'industrie

## La Réponse rapide:

Le courrier de PDG est disponible pour garantir une réponse.

Réponse aux problèmes défectueux dans les 24 heures.

## Service complet:

Offrir une formation systématique aux techniques de vente, à la connaissance des produits et service après-vente pour s'assurer que les franchisés et les agents peuvent obtenir un retour sur investissement dans les plus brefs délais.



CEO: Acco

E-mail: [acco@iaicon.com](mailto:acco@iaicon.com)

Tel: +86 756 3369100



# Soutiens marketing

## Les soutiens à la promotion du marché

- Assurer la maximisation des avantages et des profits de l'investissement !

# 01

1. Définition précise des canaux de distribution et planification de la de promotion de la marque.
2. Plan de promotion de la marque sur des scénarios d'application spécifiques.
3. Planification de campagnes thématiques.
4. Campagne de promotion de la marque pour les magasins.

## Les Soutiens à l'activité promotionnelle

- Vous aider à gagner des parts de marché !

1. Promotion ciblée pour les industries et les clients principaux.
2. Promotion de différents canaux de plates-formes.
3. Promotion des UGS les plus demandées.
4. Promotion d'événements.
5. Promotion de la «contre-attaque» pour les produits concurrents.
6. Promotion de la vente de stocks.
7. Promotion saisonnière.
8. Promotion d'une offre groupée originale.
9. Promotion d'ouverture et de célébration.
10. Promotion des vacances et des festivals.

# 02



Nous aidons les gens à mieux travailler !

## Les soutiens de l'outil de marché

- Fournir directement aux partenaires pour les aider à atteindre leur croissance !

# 03

1. Fournir des outils de vente : notamment des affiches, des brochures (commerçants, enseigne), cas de réussite, etc.
2. Fournir des outils de promotion : y compris, des cadeaux, etc.
3. Fournir des outils publicitaires : y compris les médias en continu des supports tels que des vidéos de produits et des publicités de marque vidéos.
4. Fournir des accessoires d'affichage : y compris une boîte à outils, des vêtements, support d'exposition, conteneur, arche d'île, etc.

## Les soutiens à la communication de la marque

- Obtenir une couverture complète du graphique, de l'espace aux médias en streaming !

# 04

1. Le siège et les régions mènent conjointement des actions de médias.
2. Publicité extérieure, dans les centres commerciaux, sur les routes, sur les murs, etc.
3. Magazines spécialisés, médias, expositions, forums, etc. réunion de passation de commande, conférence de distributeurs, communication de bouche à oreille, événement de lancement, conférence sur l'expérience des utilisateurs, etc.
4. Réunion de passation de commande, conférence des distributeurs, événement de lancement, expérience produit et autres programmes de soutien, etc.

## Les soutiens technologique et de service

- Orientation professionnelle créant un avenir meilleur

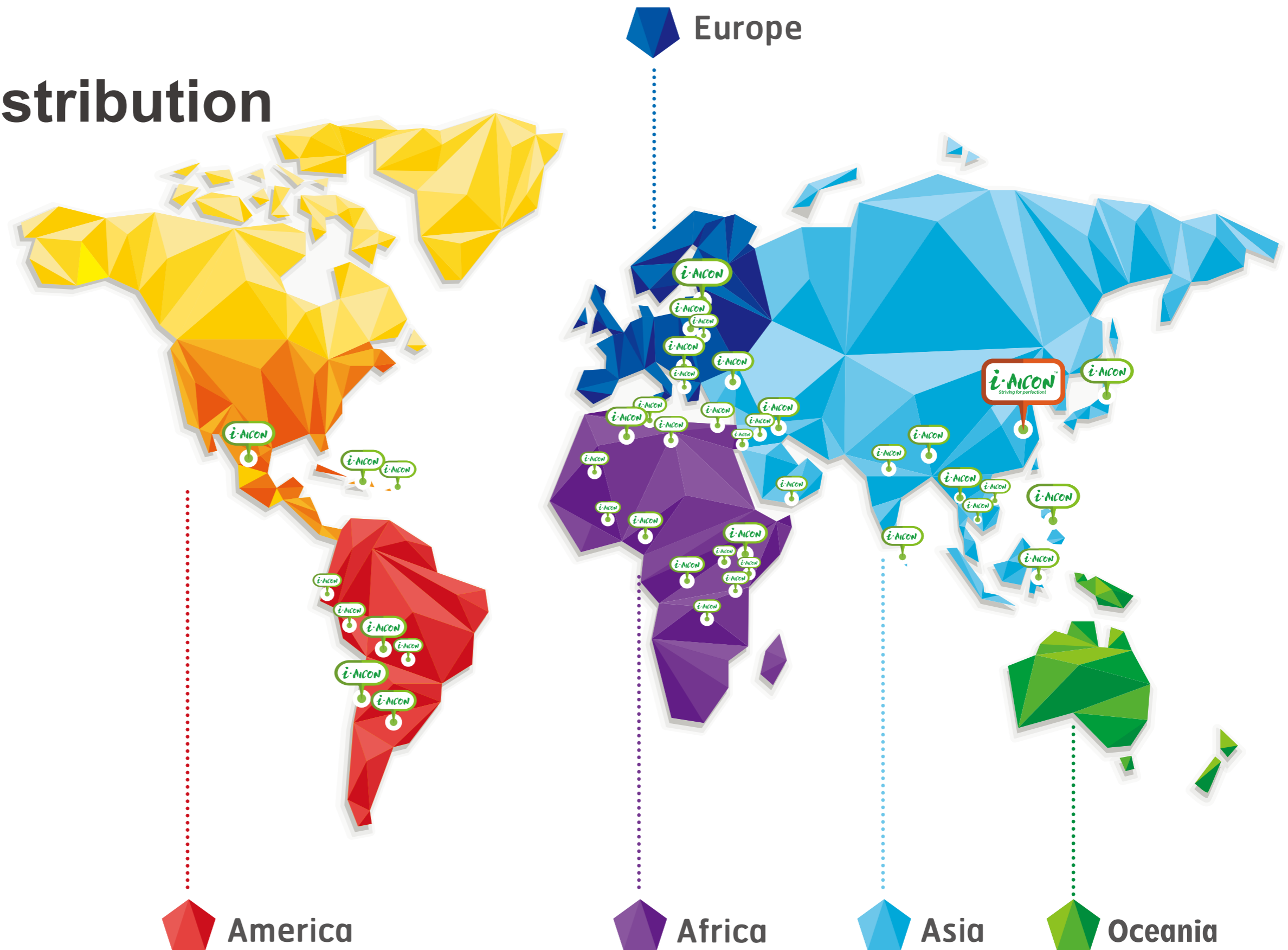
# 05

1. Fournir la construction du système de service.
2. Le système de gestion des utilisateurs CRM.
3. Fournir un support complet dans la technologie et les services des produits, y compris des cours d'orientation et de formation.

# i-AICON

## Carte de distribution 2023

- |  |   |
|--|---|
|  Vietnam        |  Mexico        |
|  Myanmar        |  Ecuador       |
|  Saudi Arabia   |  Chile         |
|  Turkey         |  Argentina     |
|  Yemen         |  Dominica      |
|  Palestine    |  Puerto Rico  |
|  Syria        |  Bolivia     |
|  Lebanon      |  Paraguay    |
|  Iran         |  Venezuela   |
|  |  Colombia    |
|  Tunisia      |  Bulgaria    |
|  Egypt        |  Lithuania   |
|  Algeria      |  Romania     |
|  Mali         |  Slovakia    |
|  Tanzania     |  Kazakhstan  |
|  Nigeria      |  Serbia      |
|  Zambia       |  Albania     |
|  Libya        |   |
|  Ethiopia     |  Philippines |
|  Burkina Faso |  Japan       |
|  Morocco      |  Bangladesh  |
|  Guinea       |  Sri Lanka   |
|  Cameroon     |  Pakistan    |
|  |  Cambodia    |



# Cas réussis



Seulement certains cas

# i-AICON en Vietnam

## ◆ Contexte

L'agent i-AICON au Vietnam était la plus grande société du groupe dans l'industrie nationale des copieurs A3 avant de rejoindre i-AICON. Ce compte plus de 500 employés (60 commerciaux et 200 techniciens personnels) et plus de 1 000 clients agents, couvrant 64 provinces dans tout le pays. Il a servi un large éventail d'organismes publics nationaux, y compris de grands entreprises, banques, écoles, ministères et gouvernement agences. Parmi eux, A3 détient la plus grande part de marché dans le pays, et il jouit d'une bonne réputation, popularité, ainsi qu'un réseau de commercialisation à haute viscosité et d'autres avantages.

L'agent i-AICON au Vietnam souhaitait consolider son leadership se positionner sur les produits A3, redynamiser les filières et atouts, trouver une entreprise avec des gammes de produits complètes et multimarques couverture, et travailler avec i-AICON, afin de se classer premier dans l'occupation des produits A4, atteignant ainsi l'objectif stratégique de monopoliser et de dominer toute l'industrie locale, conduisant ses distributeurs à créer conjointement des sites rentables, réputés et marques commercialisables, et diriger le développement sain de la Industrie.

## ◆ Préoccupations majeures et problèmes de l'agent i-AICON dans Vietnam avant de rejoindre

L'agent i-AICON au Vietnam disposait de ressources produit A3 avant de rejoindre, mais manquait de ressources produit A4 et a raté sur l'immense espace du marché.

Il n'était pas familier avec les produits A4 et compatibles produits consommables.

Il avait des exigences de qualité élevées et ne comprenait pas les chaîne d'approvisionnement de consommables compatibles, n'avait pas de stabilité soutien de la chaîne d'approvisionnement, et la chaîne d'approvisionnement n'est menée transactions commerciales.

Elle craignait que la marque soit constamment occupée par d'autres marques de consommables compatibles, avec un

fonctionnement élevé les coûts et la compétitivité affaiblie des offres.

## ◆ État de fonctionnement

Depuis février 2021, l'agent a couvert 35 provinces du au nord du Vietnam, et devenir la principale entreprise à partir de presque zéro à la plus grande couverture du marché dans les ventes de cartouches de toner A4.

A. Il a considérablement amélioré sa compétitivité en matière d'appels d'offres, avec succès entré dans le système postal et électrique local, avec des produits diversifiés mix, solutions flexibles, marges bénéficiaires plus importantes et pouvoir de contrôle.

B. Il a activé des canaux, élargi des gammes de produits et augmenté Bénéfices

## ◆ Comment assurer la mise en œuvre

- Fournir des produits de qualité de toute la marque et de l'ensemble gamme de produits et élaborer conjointement des normes de produits.
- Fournir une équipe locale pour assister l'équipe d'agents et activer canaliser les ressources, filtrer les clients de haute qualité et explorer la valeur de la marque et la demande du marché.
- Formuler conjointement les systèmes de prix de distribution et le plan des commerçants à tous les niveaux pour assurer des marges bénéficiaires.
- Fournir un soutien pour la promotion, le matériel et la publicité de la marque locale pour booster les ventes hors ligne.
- Fournir la stratégie de solution globale "machine + consommables" construire une rentabilité durable sur la base d'une connaissance approfondie de les principaux utilisateurs de l'industrie et les modèles commerciaux.
- Fournir un avenant premium pour assurer la mise en œuvre de la réputation de la marque et le prix en boucle fermée, ainsi que l'amélioration de la marque Popularité



Regarder  
vers  
l'avenir

Dans un délai de cinq ans, assister l'agent au Vietnam pour devenir le leader de la production de fichiers, et prendre fermement la position d'A3 et devenir l'agent d'or de toute la catégorie et de la marque A4. Réaliser des marges bénéficiaires idéales dans tous les canaux et augmenter rapidement la part des produits dans les canaux existants. Nous aidons les gens à mieux travailler ! Exploiter tout le potentiel des ressources utilisateur existantes et former une compétitivité supérieure combinée à la stratégie de solution globale «machine + consommables».





# i-AICON aux Philippines

## ◆ Contexte

L'agent i-AICON aux Philippines n'était qu'un petit MPS société de leasing dans la région avant de rejoindre, avec de riches ressources des associations locales, médias, éducation institutions et chaînes de magasins. Avant la coopération, il s'agissait principalement acheté chez EPSON, CANON et autres originaux revendeurs en petits lots. C'était dans une période de rapide croissance et avait une forte sensibilité et capacité d'innovation. Sous l'influence de la protection locale, il espérait devenir un agent de marque bien connu aux Philippines, devenir une société cotée en bourse avec succès et devenir une entreprise internationale avec une échelle, une gestion et force.

- Il s'agissait d'une petite société locale de leasing MPS sans aucun contrôle sur les canaux ou les clients en dehors de son territoire.
- Un canal unique et un volume insuffisant n'ont pas permis d'augmenter rapidement les ventes.
- Il n'a pas été en mesure d'obtenir des ressources d'approvisionnement primaire et sa force globale à long terme était insuffisante.
- En raison de son influence insuffisante, il espérait bénéficier d'une protection locale de la marque et des prix, ainsi que de politiques d'exploitation multicanal.
- C'était en arrière dans la gestion et la marque notoriété et manquait de confiance pour bien gérer la marque. L'efficacité et les avantages de l'opération ne pouvaient pas être garantis pendant une longue période, il espérait donc coopérer avec un international marque.

## ◆ Préoccupations majeures et problèmes de l'agent i-AICON aux Philippines avant de rejoindre



## ◆ État de fonctionnement

Grâce à des canaux de distribution communs, elle maintient son volume de ventes au même niveau qu'en 2019 malgré la pandémie de COVID-19. En trois ans de coopération, il se classe parmi les 7 premiers en termes d'importations dans l'industrie. En s'associant à une marque internationale, il a significativement réduction des coûts d'exploitation pour MPS et amélioration de son offre compétitivité. L'approbation de la marque internationale fait des équipementiers notre clients, et attire leurs cadres supérieurs et commerciaux managers pour former une équipe commerciale de qualité de plus de 20 gens. Autorisé et guidé par i-AICON, ainsi que la mise en place de canaux de distribution, il est entré dans SM Mall, OTAGON (une

marque de chaîne informatique bien connue aux Philippines, avec plus de 200 succursales), une librairie nationale (un célèbre papeterie marque de la chaîne d'approvisionnement dans le Philippines, avec plus de 240 agences) et d'expression (plus de 100 agences), et a doublé ses ventes en deux ans, avec un bénéfice net de plus de 40 % pendant deux années consécutives, même en cas de nombreux confinements.

Grâce à sa coopération avec i-AICON, elle a augmenté ses bénéfices d'année en année et dispose d'un choix plus large de services et de modèles. Sous l'influence de la pandémie de COVID-19, ses ventes ont augmenté de 70 % par rapport aux années précédentes et elle a augmenté de 11 employés.

## ◆ Comment assurer la mise en œuvre

- Procéder à l'autorisation locale annuelle, aux droits de vente et à la protection des prix ;
- Participer à la stratégie de distribution, à la stratégie de produits, à la stratégie de prix et à la gestion des entrepôts ;
- Avoir une autorisation de marque exclusive, établir une coentreprise, avec une entreprise exclusive conseil et conseil en gestion et exploitation de la chaîne, et améliorer sa gestion capacité; Formuler conjointement des solutions MPS et les promouvoir à l'échelle nationale ;
- Fournir une assurance qualité du produit, prendre «100% qualité, 60% prix» comme promotion stratégie pour la norme d'origine, intégrer les ressources de la marque, entrer avec succès dans la chaîne KA supermarché et atteindre la prime de la marque.

Aider l'agent à devenir le TOP1 local marque dans les cartouches de toner compatibles, obtenir une couverture complète du canal, mettre en œuvre distribution et vente directe en parallèle, et devenir le principal fournisseur de toner cartouches parmi les fournisseurs MPS locaux dans les cinq ans.

Entrer en bourse dans les cinq ans et avoir un amélioration significative dans divers canaux.

Regarder  
vers  
l'avenir





# i-AICON en Bulgaria

## ◆ Contexte

L'agent i-AICON en Bulgarie était un agent de Canon en Bulgarie, avec deux entrepôts, 10 points de vente, plus de 30 employés et 10 agents provinciaux. Son champ d'activité comprend le commerce de gros et le MPS, et son volume d'activité de consommables figure parmi les trois premiers en Bulgarie. Avant de devenir l'agent d'i-AICON en Bulgarie, elle n'importait jamais de Chine.

## ◆ Préoccupations majeures et points douloureux de l'agent i-AICON en Bulgarie avant de rejoindre

- Petit commerce de détail.
- Problèmes de surstockage.
- Pas de lien étroit avec l'offre, pas de soutien des fabricants en Chine et pas de confiance pour faire face défis de concurrents plus puissants.
- Avoir une influence de marque insuffisante et espérer coopérer avec une marque internationale.

## ◆ État de fonctionnement après l'adhésion

Il se classe parmi les trois premiers en Bulgarie en termes de volume d'affaires et le premier en part de marché local.

Après son adhésion, le volume d'achat a atteint trois conteneurs 40HQ par mois, sa part de marché a représenté 80 % du marché total de la Bulgarie, et a progressivement étendu ses canaux de vente aux Balkans et à d'autres régions.

Sa rentabilité s'est considérablement améliorée. (couvrant 10 pays dont la République Tchèque, l'Irlande, Malte, la Lituanie, Croatie et Slovaquie, avec la Bulgarie comme centre.)

## ◆ Comment assurer la mise en œuvre

Fournir un système de prix compétitif ;  
 Procéder à l'expansion des canaux et mettre en place des réseaux d'agents hors ligne ;  
 Itérer et améliorer le système local et renforcer la compétitivité de base des produits MPS ;  
 Explorer conjointement des produits locaux rentables, créer un réseau de services informatiques, améliorer encore l'efficacité des services et renforcer la marque viscosité à travers le système.

Il se classe parmi les trois premiers de Bulgarie en termes de volume d'affaires et premier en part de marché local.

Regarder  
vers  
l'avenir

Rang N° 1 en volume d'affaires en Bulgarie.

Configurer les ventes d'agents en ligne et hors ligne réseau, et l'a rendu plus pratique pour les utilisateurs finaux de découvrir notre produits et services, et atteint la préférence et la faveur des clients, et est finalement devenu le « Roi des Balkans »





# i-AICON au Mexique

## ◆ Contexte

L'agent i-AICON au Mexique était un important fournisseur MPS local doté d'une solide équipe de service. Son réseau de services couvre toutes les régions du Mexique. Ses produits incluent Kyocera, HP, Canon, etc.

Avant de rejoindre i-AICON, elle s'occupait principalement de produits originaux et avait parfois la demande de produits compatibles consommables. Cependant, il n'a acheté qu'à des sources locales, avec un volume de ventes stable, mais il n'a pas saisi le bonus période de consommables compatibles.



## ◆ Préoccupations majeures et problèmes de l'agent i-AICON dans Mexique avant de rejoindre

- Les coûts d'approvisionnement étaient élevés. Il s'attendait à acheter directement de la Chine pour réduire son coût actuel de compatibilité consommables.
- Il n'était qu'un utilisateur et ne pouvait pas profiter du dividende de les consommables compatibles se développent vigoureusement ces dernières ans, alors il espérait grandir avec un professionnel marque de consommables compatibles.
- Bien que les activités de crédit-bail génèrent des bénéfices élevés, elles occupation du capital et faible rotation du capital.

## ◆ État de fonctionnement

- Ses coûts d'approvisionnement ont baissé de plus de 20%, et il augmenté les ventes et les bénéfices en pénétrant plus de marchés sur la base de la stabilisation de ses clients existants.
- A travaillé avec i-AICON pour développer et entrer rapidement dans le canal de vente en gros en utilisant sa forte réseau de couverture du marché et personnel.
- Sa trésorerie s'est nettement améliorée.

## ◆ Comment s'assurer la mise en oeuvre

- Constituer une équipe conjointement réussi à accélérer le développement de la marché de gros.
- Fournir un soutien local aux résoudre après-vente des problèmes sur place aussi comme améliorer la réponse et l'efficacité des services.

## Regarder vers l'avenir

Rang NO.1 au Mexique en termes de le volume d'affaires de MPS, et faire de la marque i-AICON un synonyme de « haute qualité » et la marque compatible préférée pour gouvernements, banques, entreprises et les écoles



Nos produits sont vendus dans plus de 120 pays et régions du monde. Couvrant des clients spécifiques dans les hôpitaux, les banques, les gouvernements, les écoles et d'autres industries.

