Kesäkuu 2014

The Blue Sky -tarina

Saint-Gobain vahvistaa Nortonin globaalia asemaa uudella visuaalisella identiteetillä, joka korostaa brändin arvoja ja segmentoi tuotteet tehokkaasti: se on käytössä kaikessa myynti-, pakkaus- ja markkinointimateriaalissa.

Saint-Gobainin lisäys Nortonin logoon tukee Nortonin asemaa globaalina hioma-alan markkinajohtajana, joka tuo asiakkaillensa kattavimmat hiomaratkaisut. Nortonin uusi merkki symbolisoi uutta kehityksen kärjen hiomateknologiaa ja esittelee laatutasomme Hyvä, Parempi ja Paras.

Norton on brändi, joka ilmentää tieteellistä johtajuutta. Tarjoamme moderneja hioma-alan ratkaisuja yhdessä huippuluokan tutkimuksen ja teknologisen johtajuuden kanssa. Nortonin uudessa maailmassa vertaansa vailla olevia innovaatioita löytyy kaikkialta.

Nortonilla tulee olemaan yhtenäinen visuaalinen identiteetti koko Euroopassa, Lähi-Idässä ja Afrikassa. Ja lisäksi jokaisella markkina-alueella tulee olemaan juuri kyseiselle alalle räätälöidyt tuotevalikoimat, pakkaukset ja tiedotteet.

Nortonilla on vahva asema tee-se-itse -markkinoilla ja asema vahvistuu entisestään lisäarvoa tarjoavilla tuotevalikoimilla. Nämä tuotevalikoimat tehdään tutuiksi kuluttajille informatiivisten myyntipistenäyttöjen ja pakkausten avulla. Nortonin pakkauksissa on alabrändit, jotka helpottavat tuotevalikoiman identifioinnissa. On myös olemassa valikoimia, jotka on tarkoitettu eri sovelluksille. Esimerkiksi Norton Expert -valikoima tarjoaa korkean suorituskyvyn hiomatuotteita jokaiseen auton korjauksen vaiheeseen. Uusi liikkeen sisäinen, niin kutsuttu in-store -myynti, tarjoaa tunnistettavan brändäyksen. Tuotteet ovat helposti tunnistettavissa ja myyntipisteen tiedotteet auttavat kuluttajaa löytämään työhön parhaiten sopivan tuotteen. Myynninedistämismateriaalia on saatavilla laaja valikoima sekä kuluttajille että asiakkaille. Materiaaliin kuuluvat täydelliset tuotekatalogit ja esitteet jokaiselle tee-se-itse -valikoimalle.

Nortonilla on kolme helposti identifioitavaa laatutasoa, joissa on laatu + grafiikka sekä värikoodit. Jokaisella tuotevalikoimalla on alabrändit, jotka edustavat erityisiä tuoteominaisuuksia. Tuotevalikoima tai tuotteen edut on myös esitetty jokaisessa tuotteessa.

* PARAS Korkein tuottavuus, alin kokonaiskustannus
* PAREMPI Erinomainen suorituskyvyn ja hinnan suhde
* HYVÄ Yhtenäinen suorituskyky; kilpailukykyinen hinta

Nortonin kaikkien tuotteiden pakkauksissa on yhtenäinen ja vahva brändäys. Värikoodausta käytetään jokaiselle laatutasolle ja identifioimaan mille materiaalille tuote on tarkoitettu. Uusi liikkeen sisäinen, niin kutsuttu in-store -myynti, tarjoaa tunnistettavan brändäyksen. Tuotteiden tunnistettavuus on helppoa ja myyntipisteen tiedotteet mahdollistavat juuri oikeanlaisen tuotteen tai ratkaisun löytämisen työhön, on kyseessä sitten katkaisu & hionta tai pinnan valmistelu & viimeistely. Asiakkaille on tarjolla laaja valikoima materiaaleja myynnin tueksi, kuten muun muassa kattava katalogi, josta löytyvät hiomatuotteet kaikille teollisille sovelluksille, sekä työtä tukevat materiaalit ja tekniset oppaat.

Nortonilla on kattava valikoima korkealaatuisia tuotteita autoalan jälkimarkkinoille, sisältäen sovelluksia maalin poistosta pinnan viimeistelyyn ja kiillotukseen. Nortonin tuotteiden pakkauksissa on koko valikoimassa yhtenäinen ja vahva brändäys. Tuotteiden käyttöedut ja käyttöohjeet ovat helposti tunnistettavissa pakkauksista. Asiakkaille on tarjolla laaja valikoima materiaaleja myynnin tueksi. Materiaali sisältää muun muassa kattavan autoalan katalogin, tuote-esitteet, pikaoppaat ja julisteet tuotevalikoimasta.

Norton Clipper -valikoima on suunniteltu erityisesti rakennusalalle ja se tarjoaa valikoiman timanttilaikkoja, porauskalustoa, hiomavälineitä, katkaisu- ja hiomalaikkoja, sahoja ja koneita, joita voidaan käyttää kaikissa katkaisusovelluksissa. Norton esittelee uudet tuotevalikoimat, jotka vastaavat asiakkaiden erilaisiin tarpeisiin, kuten Norton Essential, joka on tarkoitettu ammattimaiseen ja puoliammattimaiseen käyttöön, kun tarvitaan korkeaa laatua ja kestäviä tuotteita. Uusi liikkeen sisäinen, niin kutsuttu in-store -myynti, tarjoaa tunnistettavan brändäyksen. Tuotteiden tunnistettavuus on helppoa ja myyntipisteen tiedotteet auttavat myyntimiestä valitsemaan työhön parhaiten sopivan tuotteen. Vuoden 2014 aikana Clipper-pakkaus päivitetään Norton Blue Sky:n mukaiseksi. Norton Clipper -katalogi antaa kattavan yleiskuvan koko valikoimasta, kun taas uudet innovaatiot, kuten Norton Clipper Petrol Saw, löytyvät yksityiskohtaisemmasta tuote-esitteestä. Uusi liikkeen sisäinen, niin kutsuttu in-store -myynti, tarjoaa tunnistettavan brändäyksen. Tuotteiden tunnistettavuus on helppoa ja seuraavan vuoden aikana myös pakkaukset tullaan uusimaan.

Teknologiajohtajana Norton on teollisuuden kärjessä tarjoten korkealuokkaisesti suunniteltuja, lisäarvoa tuottavia hiomaratkaisuja. Tarjolla on runsaasti tukimateriaalia helpottamaan uusien, uraauurtavien tuoteinnovaatioiden ja ratkaisuiden eduista kertomista. Uusi, vasta suunniteltu, visuaalinen identiteettimme tulee näkymään kaikilla markkinoilla, joten koska ja missä tahansa Norton brändi on esillä, tulet kokemaan selkeästi segmentoidut ja dynaamiset tuotteet, joihin liittyy asiaankuuluva tiedotus ja yhtenäinen brändikuva.

The Norton Blue Sky -tarina on juuri alkanut. Uusi visuaalinen identiteettimme ilmestyy markkinoillesi monella alalla. Seuraavan vuoden aikana jatkamme kehitystyötä ja vahvistamme tiedotusta, jotta voimme aina tarjota yhdenmukaisen Norton-kokemuksen.