



Membership Reward



"Cosinta - Al meer dan 60 jaar een betrouwbare partner"

Beste relatie,
Bijgaand ontvangt u meer informatie over onze nieuwe Cosinta Membership Reward regeling. Vanaf 2026 is de nieuwe regeling van toepassing. Alle bestaande afspraken uit het verleden komen te vervallen per 1 januari 2026.

Vanaf nu hebben wij het dan ook niet meer over korting, want onze prijzen staan voor de kwaliteit van de merken en de service die wij leveren. Daar willen wij bij Cosinta niet op bezuinigen. Daarnaast willen wij geen kleine lettertjes en onduidelijke verhalen over dit onderwerp opschrijven of zelfs vastleggen in een overeenkomst. Bij Cosinta zijn wij blij met alle klanten, groot en klein. In de support maken wij geen verschil!

Cosinta membership reward

In bijgaande flyer staat precies uitgelegd welke voordelen voor jou van toepassing zijn. Cosinta geeft alle klanten aandacht en support. Slechts de inkoopvoordelen staan in direct verband met de door jou behaalde inkoop. Géén ingewikkelde procedures, geen loze beloften, maar gewoon doen waar we al ruim 60 jaar goed in zijn. Samen met onze klanten werken aan een gezonde toekomst, passend in de huidige tijdsgeest met problematieken die ook Cosinta niet eerder heeft meegemaakt.

Geef nooit korting! De bekende bestseller auteur van managementboeken Jos Burgers, heeft over dit onderwerp zelfs een boek geschreven: "Lage prijzen zijn funest voor een gezond rendement en tasten de winst van bedrijven, professionals en zelfstandigen flink aan. Wees trots op de prijzen die je voor je producten en diensten vraagt. Realiseer je hoe waardevol je bent voor jouw klanten en laat je niet gek maken. Als klanten zeggen dat je te duur bent, is dat vervelend. Maar het is pas echt een ramp als je dat zelf ook vindt!"



Wij belonen trouwe klanten!

Bij Cosinta belonen we, zonder uitzondering, relaties extra indien zij bepaalde vooraf afgesproken minimale inkoop targets behalen. Dit is een stimulans om de verkoop te bevorderen, maar vooral ook om trouwe klanten te belonen. Het is bedoeld om onze relatie met jou te verstevigen. Door meer merken van ons af te nemen, zal de inkoop sneller stijgen en zo geven wij onze relaties de kans om nog makkelijker inkoopvoordelen te behalen.

Tussentijdse acties

Bij Cosinta helpen we al onze relaties tussentijds met acties die inkoopvoordelen opleveren om de verkoop te stimuleren. Voordeel dat wordt doorgegeven aan jouw klanten moet uiteindelijk leiden tot meer verkoop voor jou en voor ons. Korting, daar zijn wij als Nederlanders gek op. Maar speel daar op een slimme manier op in. Door meer producten, productcombinaties, behandelingen en kuren te combineren met een korting, moet dat uiteindelijk leiden tot meer omzet, meer winst! Alleen korting geven heeft totaal geen zin, ook voor Cosinta niet. Als het door ons gegeven inkoopvoordeel niet wordt doorgegeven, profiteert jouw klant niet, jij niet en dan schiet het voordeel zijn doel voorbij. Tijdens aangekondigde kortingsweken en kortingsweekenden is er geen extra inkoopvoordeel van toepassing. Wel verhogen bestellingen tijdens bijvoorbeeld kortingsweek natuurlijk de jaaromzet van het betreffende jaar.

Bronze, Silver, Gold

Per categorie worden trouwe klanten beloond met voordeel op maat. De categorie wordt berekend over de behaalde online jaaromzet op basis van gefactureerde verkoopprijzen (excl. BTW). De regeling is geldig van 1 januari t/m 31 december en moet ieder jaar opnieuw worden opgebouwd voor het jaar daaropvolgend. De korting opgebouwd in jaar X geldt voor het hele jaar Y. Het inkoopvoordeel wordt direct bij iedere order verrekend! De Cosinta Membership Reward is niet van toepassing voor online partners en inkooporganisaties waarmee afwijkende afspraken zijn gemaakt en wanneer betaling verloopt via een centrale organisatie.

Let's grow together

Omzet per jaar exclusief btw	Member tot €5.000	Bronze member tot €10.000	Silver member tot €20.000	Gold member vanaf €20.000
Inkoopvoordeel percentage jaarbonus	0%	3%	5%	7%
Samples (max 5 samples per product per order bij aanschaf van hetzelfde salon of verkoop product)	0%	10%	50%	100%
Gratis verzending vanaf een jaarlijks te bepalen grens bedrag	✓	✓	✓	✓
Kortingswe(e)k(en)	✓	✓	✓	✓
Kortingsweekend(en)	✓	✓	✓	✓
Voordeel bij investering in een nieuw merk bij minimale ordergrootte**	0%	5%	10%	15%
Voordeel bij investering in een nieuw apparaat***	0%	5%	10%	15%
Training bij investering in een nieuw merk	-	-	Gratis	Gratis
Verrekening training bij startersorder	✓	✓	✓	✓

Bezoek van vertegenwoordigster bij minimale order van	€ 500	€ 250	€ 250	€ 250
10 ondernemers modules (online) voor een groei impuls	✓	✓	✓	✓
Social Media ondersteuning	✓	✓	✓	✓
Gratis gebruik downloadcenter per merk	✓	✓	✓	✓
Maandelijkse nieuwsbrief met promoties	✓	✓	✓	✓
Ondersteuning bij een Speciaal event	Vraag naar de mogelijkheden			
Deelname aan (internationale) events bij cosinta	✓	✓	✓	✓
John van G spaaracties voor jouw personeel	✓	✓	✓	✓
Voordeel op make-up display bij minimale ordergrootte*	0%	5%	10%	15%
Gratis make-up display bij installatie*	✓	✓	✓	✓

* minimale ordergrootte verschilt per display

** minimale ordergrootte verschilt per merk

*** met uitzondering van lopende acties

Bij Cosinta leveren wij graag maatwerk en dat past nu eenmaal niet in een standaard jasje. Dus ga met ons het gesprek aan, dan kijken we samen waar je het meest bij geholpen bent!

Want groeien doen we samen bij Cosinta!

Uitsluitingen

Er zijn een aantal voorwaarden van toepassing voor deelname aan Cosinta Membership Reward. Op deze wijze bewaakt Cosinta samen met onze leveranciers en relaties het kwaliteitsniveau van de door Cosinta gevoerde merken. Te allen tijde is een gekwalificeerde klant van Cosinta betrokken bij het verkoopproces. Met de leveranciers van Cosinta zijn hieromtrent afspraken gemaakt.

Wanneer de volgende voorwaarden niet opgevolgd worden, wordt de deelname aan deze regeling per direct beëindigd.

- Het is niet toegestaan de door ons gevoerde merken en producten op internet aan te bieden onder de door ons aangegeven verkoopadviesprijzen. Uiteraard kunnen in een 1 op 1 relatie met jouw klant wel afwijkende aanbiedingen gedaan worden.
- Wederverkoop via online platforms (zoals Bol.com, Marktplaats, Amazon, etc.) is niet toegestaan.
- Het gebruik van de merknamen van de door Cosinta gevoerde merken op internet als domeinnaam is niet toegestaan.
- Landsgrensoverschrijdende leveringen zijn niet toegestaan.
- Producten van een door Cosinta gevoerd merk kunnen alleen via eigen webshop worden verkocht door onze relaties indien zij deze producten ook in hun salon aan hun klanten verkopen en bijbehorende producten tijdens behandelingen gebruiken. Cosinta controleert o.a. of er ook salonverpakkingen worden ingekocht.
- Het is niet toegestaan om salonproducten aan te bieden voor verkoop.
- Het is niet toegestaan voor onze relaties om zich te presenteren als groothandel van de door Cosinta gevoerde merken.



Let's grow together!

Met vriendelijke groet,

Namens het Cosinta Team
Peter en Inge Luijkx

