

# ANIMER SON RÉSEAU DE REVENTE

## principe et règles d'or

### C'EST QUOI ?

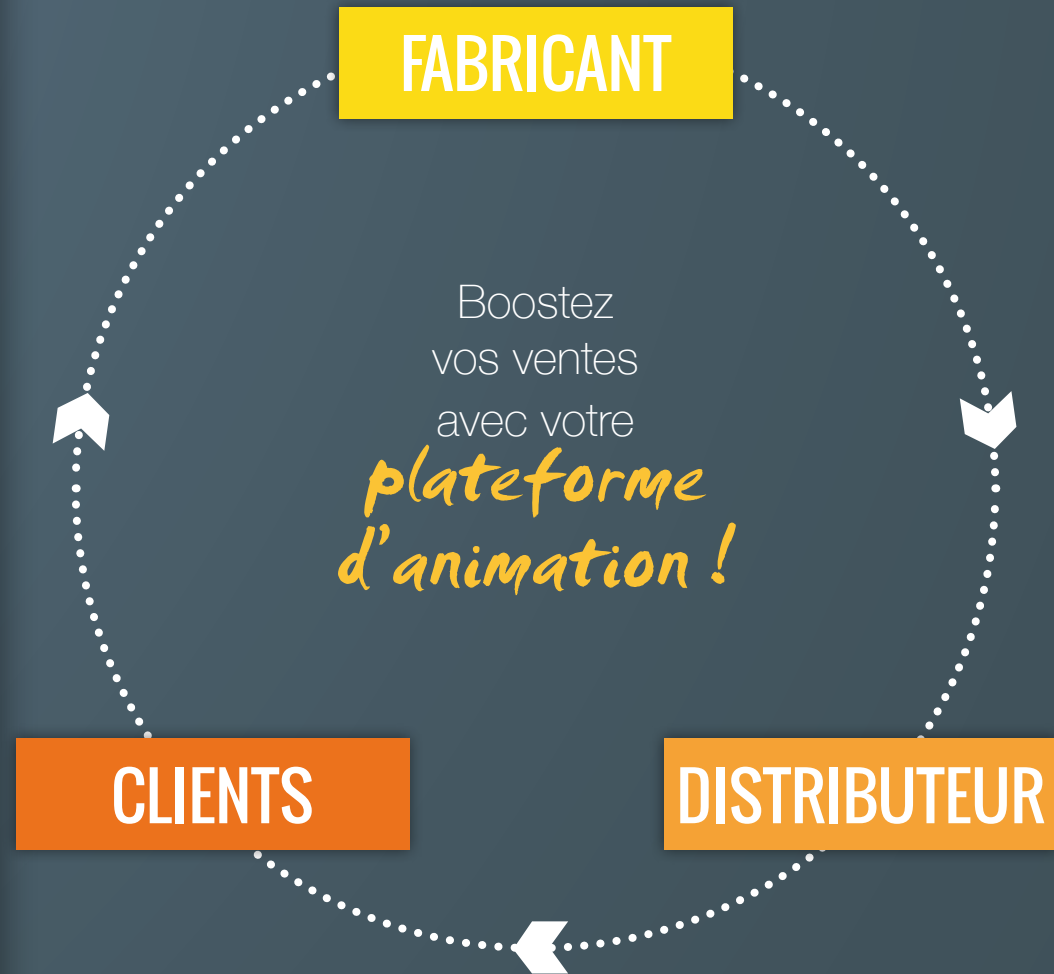
L'animation de réseaux de revente est une **opération d'incentive efficace** pour développer votre chiffre d'affaires. Cela consiste à mettre en place une mécanique de challenges et de récompenses pour **motiver votre réseau de distribution** à la vente de vos produits ou services, du revendeur jusqu'au client final.

### POUR QUI ?

En tant que **fabricant ou marque**, vous avez un **réseau de distribution** qui se charge de la vente de vos produits. Animer votre réseau est donc essentiel pour inciter vos distributeurs à vendre prioritairement vos produits aux clients finaux.

### DANS QUEL BUT ?

Une animation de réseaux de revente réussie crée un cercle vertueux et vous aide ainsi à **booster vos ventes** en motivant votre réseau de distribution.



# LES 7 RÈGLES D'OR

pour réussir vos animations de réseaux de revente



## 1. Bien définir vos objectifs

- Définir des objectifs **SMART**:  
**S**pécifiques, **M**esurables, **A**tteignables, **R**éalistes et limités dans le **T**emps.
- Viser des objectifs **quantitatifs** (accroître votre chiffre d'affaires) et/ou **qualitatifs** (fidéliser votre réseau).



## 2. Segmenter votre réseau pour mieux l'animer

- Proposer des **opérations adaptées à chaque cible**.
- Segmenter votre réseau en fonction des critères suivants :  
**le potentiel de croissance, le chiffre d'affaires, l'exclusivité ou non du distributeur.**



## 3. Établir une communication claire avec vos distributeurs

- Elaborer **un concept de communication** : une charte et une thématique attractives.
- Des règles **simples et claires** comprises par tous.
- Diffuser une **communication cadencée** : boosters, newsletters.



## 4. Fédérer votre communauté autour d'un programme relationnel

- Créer une communauté via une **plateforme digitale**.
- Adopter le **e-learning** : des micro-formations en continu sur votre marque pour vos revendeurs.
- **Gamifier** l'apprentissage via des jeux ou quizz.



## 5. Impliquer l'ensemble de votre réseau dans la réussite de l'opération

- Impliquer les managers **pour qu'ils s'approprient le challenge**.
- **Animer la globalité de votre réseau de distribution**.



## 6. Offrir des récompenses motivantes

- Offrir des récompenses **adaptées aux besoins et profils des participants**.
- Avoir une dotation **qui crée la différence et suscite l'intérêt**.



## 7. Analyser la performance de vos opérations

- Faire une bonne analyse de l'opération pour une **meilleure connaissance** de votre réseau.
- Etablir un bilan **qualitatif** (enquête de satisfaction) et **quantitatif** (ROI).

# LE PARTENAIRE AGILE, EFFICACE ET COMPÉTITIF

qui vous accompagne dans la réussite  
de vos animations de réseaux de revente

1 CONSEIL

2 ANIMATION

3 RÉCOMPENSES



**Une équipe expérimentée**



**Une analyse précise de vos besoins :** de la définition des objectifs à la conception du plan d'animation



**Une plateforme web** pour l'animation et la gestion en temps réel de vos opérations



**Le pilotage de la performance et des résultats**



**Des outils de communication et de mesure**



**Une boutique cadeaux avec un large choix**  
et un accès aux plus belles enseignes

Et en plus :

La 1<sup>ère</sup> carte cadeau multi-enseignes du marché



M. Ludovic VAESKEN,

Responsable opérationnel chez AMS RAPID PARE-BRISE

« Nous avons adopté illicado pour nos opérations d'incentive depuis Mai 2016 pour plusieurs raisons : la multitude d'enseignes proposées, la simplicité d'utilisation et l'activation de la carte à distance. La possibilité de personnaliser les cartes à l'effigie de notre société est ce qui nous a le plus séduit chez illicado. Pour nous c'est le meilleur moyen de communiquer avec nos clients et nos collaborateurs. »



M. Cyriaque SERGENT,

Responsable des agences Nord-Pas de Calais chez TRENOS DECAMPS

« La simplicité, la sécurité et la souplesse sont les 3 raisons qui nous ont fait opter pour illicado. Nos animations commerciales ont été simplifiées : grâce à la carte, nous évitons de stocker les différents cadeaux physiques. Le grand choix d'enseignes est également très important pour nous. Pour toutes ces raisons, nous recommandons illicado pour l'animation de programmes d'incentive ! »



**8 clients sur 10** atteignent leurs objectifs grâce à illicado  
et **96%** de clients sont satisfaits.