

Etude de cas : animation de réseaux de distribution dans le secteur de la cosmétique

Secteur d'activité : Cosmétique

Cible : Conseillères beauté



Notre client du secteur de la cosmétique a su augmenter la visibilité de ses produits et renforcer la relation entre ses revendeurs et sa marque grâce à la plateforme Stim&Go®.

Objectifs de notre client

- Positionner la marque comme « partenaire business »
- Emerger de la concurrence en créant un relationnel fort avec les conseillères beauté
- Augmenter les ventes

Réalisation

Notre client organise tout au long de l'année des challenges à destination des conseillères beauté. Pour gérer plus facilement ces opérations, il a fait appel à notre équipe pour concevoir une plateforme web, personnalisée aux couleurs de la marque.

Celle-ci permet aux formatrices de la marque d'alléger ce travail administratif fastidieux afin qu'elles puissent se concentrer sur leur cœur de métier.

Une volonté d'optimiser la gestion de la déclaration des ventes

Le représentant du point de vente accède à son espace sécurisé et déclare en ligne le nombre de produits vendus sur la période du challenge via un formulaire spécifique à chaque challenge.

La plateforme calcule alors automatiquement le gain relatif aux ventes déclarées. Les formatrices de la marque reçoivent une alerte par e-mail leur demandant de valider les déclarations des points de vente sur un profil de l'interface avec des droits spécifiques. Une fois la déclaration validée, le compte points du point de vente est alors crédité automatiquement.

Le représentant peut ensuite inscrire ses collaborateurs et répartir les points en fonction des ventes de chacun.

La nécessité de sécuriser la remise des récompenses

Suite à la création de son compte par le responsable du point de vente, le collaborateur reçoit un e-mail de bienvenue avec ses identifiants lui permettant d'accéder à son espace personnel.

Il commande les récompenses de son choix, dans la limite de ses points disponibles, dans une sélection cadeaux parmi plus de 2 000 références. Il peut également s'offrir le plus grand choix de marques avec le chèque cadeau Ticket Kadéos® Infini et se faire livrer directement à son adresse personnelle.

Une interface d'administration permettant 100 % d'autonomie

Notre client dispose d'une interface d'administration lui donnant accès au suivi des performances commerciales de son réseau de distribution et des gains associés lui permettant ainsi de piloter son opération.

Il dispose également d'un module lui permettant de créer des campagnes e-mail personnalisables auprès de l'ensemble de ses revendeurs en toute autonomie.

Le module pour simplifier les déclarations URSSAF

Selon la CNIL, les données personnelles (numéro de Sécurité Sociale, date et lieu de naissance....) ne doivent être recueillies qu'à des fins d'utilisation.

Autrement dit, le Tiers Financier ne doit demander au bénéficiaire ses données personnelles qu'à partir du moment où il commande l'équivalent de 2 220.40 € de gain annuel.

Notre module URSSAF permet de gérer cette obligation : les données personnelles ne sont recueillies à partir d'un formulaire en ligne qu'à partir du moment où le cumul des dotations commandées atteint ce fameux palier.

Edenred travaille en partenariat avec une société spécialisée dans la gestion de processus administratifs pour accompagner ses clients dans la déclaration des avantages et gratifications. Les informations collectées par Edenred sont transmises de façon cryptées à son partenaire

Résultats

« Cette opération a renforcé la relation entre les formatrices de la marque et les revendeurs en cosmétiques. Elle a permis aux responsables de nos points de vente de mieux connaître nos produits pour mieux les vendre ».