

LA RENCONTRE DES RÉSEAUX D'ENSEIGNES

Atelier 15h15 – 16h

**Embarquer votre réseau
dans votre stratégie digitale**

Vos expertes de l'atelier



Jennifer

**Responsable
Service Client**



Bénédicte

**Responsable
de l'onboarding**



Emilie

**Customer
Success Manager**



Marjorie

**Responsable
Pôle Fidélisation**

Atelier

Embarquer votre réseau dans votre stratégie digitale



Tour de table

Enjeux & échanges

Cas clients



2025

1



Tour de table

2 Enjeux & échanges

Quels sont vos enjeux ?

1

Utilisation
de la
plateforme

2

Maturité
digitale

3

Appétence
marketing
local

4

Temps
accordé

5

Identifier des
ambassadeurs

6

Conduite
du
changement

7

AUTRE
?

3 Cas clients



Faire prendre conscience aux affiliés de l'impact des micro actions sur leur visibilité globale

- Organisation d'une présentation de bilan des usages
et préconisations à l'ensemble du réseau



**Encourager et récompenser les affiliés
qui reçoivent une prime à la fin de l'année
si les objectifs sont atteints.**

- Intégration d'incentives liées à l'utilisation de Digitaleo dans le protocole annuel soumis aux distributeurs Ligier se trouvent leurs objectifs de ventes, de qualité (participation à des formations..), etc.



Valoriser les cas d'usages des utilisateurs Digitaleo dans le réseau afin booster l'usage de la solution

- Mise en place de témoignages vidéos avec les points de vente et agences pour partager leur retour d'expérience (ROI, valeur ajoutée...)

4 A vous de jouer 💪

**Une idée que vous reprenez
pour tester dès demain ?**



Embarquer votre réseau dans votre stratégie digitale

Bonnes pratiques

Aligner les équipes marketing (local/national)

Capitaliser sur le rôle des animateurs de réseaux

Collecter le ressenti des affiliés avec des questionnaires de satisfaction

Partager des contenus pertinents et correspondants aux attentes des affiliés

Organiser des événements digitaux (webinars) et physiques (séminaires)

Préparer une campagne email pour introduire un nouveau partenaire en expliquant les bénéfices

Activer un plan d'action après le déploiement de la solution pour maximiser les usages

Convaincre et récompenser les affiliés embarqués