

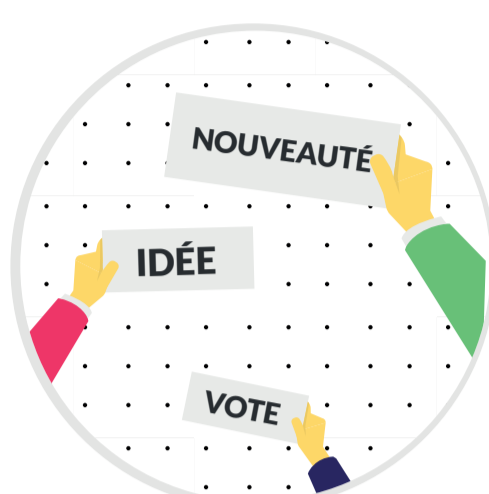
# Les 5 règles d'or pour fédérer votre réseau



## 1 Renforcez la communication

Il est de votre responsabilité de mettre en place des moyens pour améliorer la communication entre vos différents membres.

**Les réseaux sociaux d'entreprise** sont de bons moyens pour renforcer la communication et sont simples à mettre en place. **Quelques exemples : Yammer, Facebook Workplace etc.**



Pour **64%**<sup>1</sup> des forces de vente, une bonne communication entre la tête de réseau et le point de vente est primordiale pour la pérennité du réseau.

## 2 Diffusez les bonnes pratiques

Le partage d'**idées**, d'**exemples** et de **retours d'expérience** du local est un excellent moyen d'insuffler une dynamique positive à l'ensemble de votre réseau mais aussi d'en améliorer les performances globales !

Pourquoi ne pas envoyer une **newsletter interne** avec par exemple les **lancements du mois** ou les **opérations locales qui ont le mieux fonctionné** ?



## 3 Récompensez le local

Il faut savoir récompenser vos points de vente qui font preuve d'initiative.

Vous pouvez **offrir des incentives** aux équipes des magasins ambassadeurs mais aussi leur demander de **témoigner et de partager leurs bonnes pratiques** à tout le réseau. Pourquoi ne pas faire ça à votre prochain **séminaire d'entreprise** ?



La **reconnaissance** des équipes de terrain augmenterait de **46%**<sup>2</sup> leurs performances.

## 4 Donnez de la liberté au local

**Réactivité, connaissance client, communications personnalisées** : voici autant d'opportunités de vous démarquer à côté desquelles vous passez en gérant toute la communication de votre réseau depuis le siège. Et si vous laissez **vos points de vente s'exprimer** ?

Créez et partagez des **campagnes** de communication **prêtes à l'emploi** que vos points de vente pourront ensuite **personnaliser avec leurs informations locales**.



## 5 Développez les compétences de vos points de vente

Arguments de vente, campagne marketing, PLV... faites monter en compétence votre réseau en lui proposant un **accompagnement continu** sur leurs problématiques pour **développer leur proactivité** et leurs **performances** ! Il existe de nombreux sujets sur lesquels vous pouvez aider le local !

Et si vous passiez devant la caméra ? Enregistrez des **vidéos tutos** accessibles à tous autour des problématiques que vos points de vente rencontrent.



Sources : <sup>1</sup>LaTribune.fr, <sup>2</sup> Blog Incenteev

Digitaleo  
BUSINESS BOOSTER

MARQUES • FRANCHISES • DISTRIBUTEURS • COOPÉRATIVES

Activez votre communication de proximité

www.digitaleo.fr