



## FICHE SAVOIR MARKETING

### Stimuler un réseau de partenaires

Retrouvez toutes les fiches en intégralité avec les liens actifs



La stimulation est un processus ponctuel, destiné à développer la notoriété et renforcer le sentiment d'appartenance, stimuler les ventes du réseau et des membres et récompenser.

#### ► Développer la notoriété et renforcer le sentiment d'appartenance

- Événements, conventions, portes ouvertes réseau, soirées à thème, petits-déjeuners, visites d'entreprises.
- Rencontres interréseau.

#### ► Stimuler les ventes du réseau, les membres

- Incentives, séminaires (accrobranche, course d'orientation, séminaire en hôtel...).
- Challenges, concours.
- Communication digitale.

#### ► Récompenser

- Reconnaissance des meilleurs éléments du réseau : en termes de résultats commerciaux, de qualité de la relation client, d'initiatives...
- Récompenses individuelles ou collectives : trophées, primes, cadeaux.

Les récompenses ont des effets sur le partenaire lui-même (fidélisation), et des effets sur le réseau (stimulation collective, émulation).