



*L'achat groupé en toute simplicité*

Nouvelle méthode de vente par l'achat  
groupé participatif

[www.rezogo.fr](http://www.rezogo.fr)



## Vos objectifs

- Relancer des prospects
- Réactiver des clients inactifs
- Fidéliser vos clients par une opération originale
- Organiser une opération de déstockage
- Générer du trafic en point de vente: web-to-shop
- Augmenter le trafic de votre site internet
- Gagner de nouveaux prospects et clients

Mais surtout... **Vendre!**



## Vos objectifs

- **La raison principale de l'utilisation de rezogo réside dans le fait qu'une opération commerciale LUDIQUE et ORIGINALE se passe dans un autre contexte que les sites des marques ou annonceurs.**
- **L'opération se réalise dans un délais de 15 jours max pour motiver les internautes à partager.**
- **Cela permet d'attirer l'attention des internautes et de la presse afin de pouvoir bénéficier à terme d'une PUBLICITE GRATUITE via les réseaux sociaux.**

# Le moyen – méthode



## Opération originale d'achat groupé participatif sur [www.rezogo.fr](http://www.rezogo.fr)

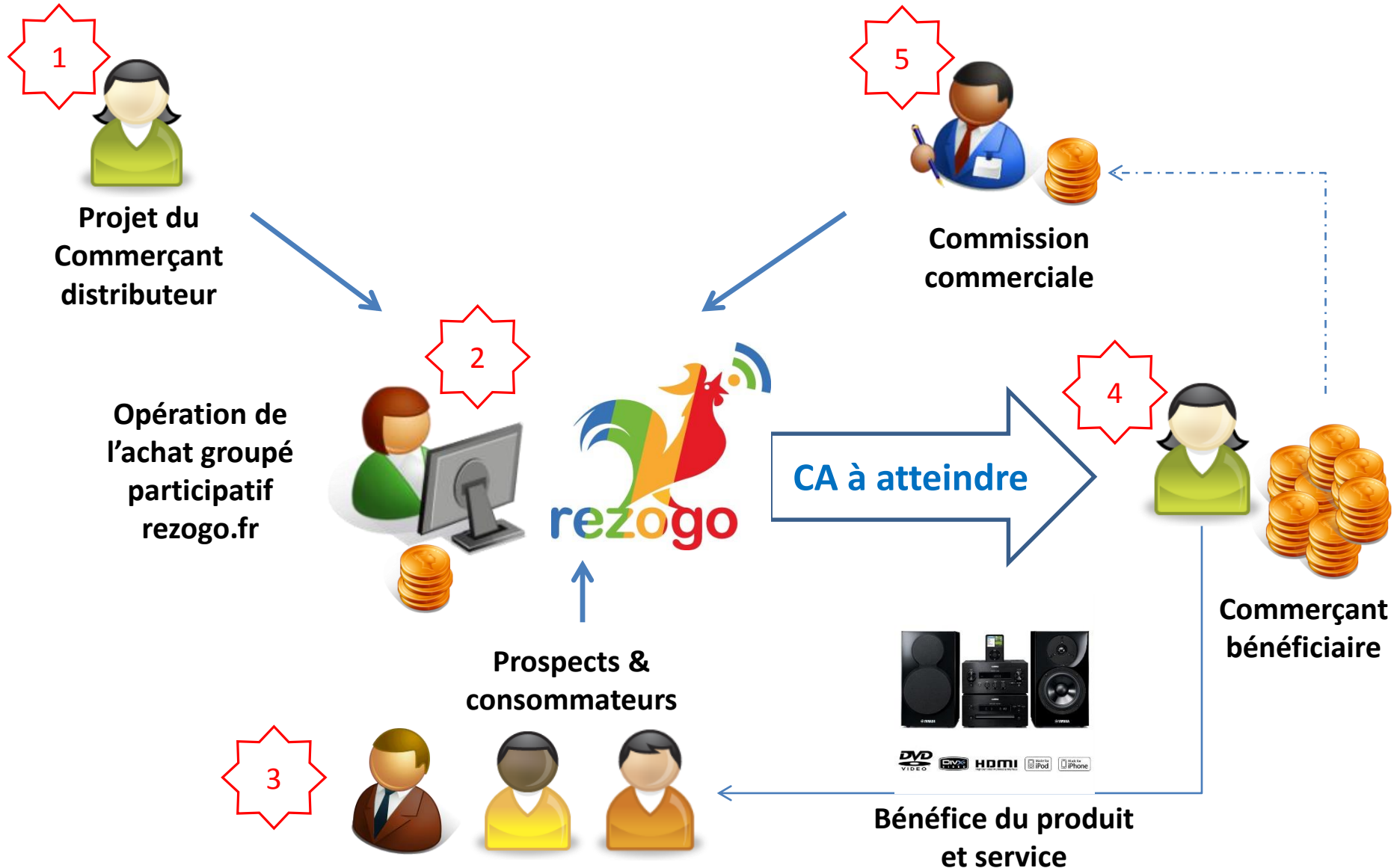
=

Le client réserve sur internet votre offre exclusive pour  
la retirer en magasin ou la recevoir par colis

=

Objectif visible pour le commerçant et les  
consommateur d'un CA à atteindre pour satisfaire les  
conditions commerciales de l'opération

# Schéma innovant de l'achat groupé participatif





# Utilisation commerciale de rezogo

## Le service commercial & marketing d'une entreprise

- Organisation d'opérations d'achat groupés originales auprès de ses prospects et clients pour vendre et fidéliser

## La direction du réseau de vente ou des franchises

- Animer le réseau par une offre promotionnelle d'une durée de 15 jours max.
- Relancer des prospects ou client inactifs
- Fidéliser les clients des points de vente
- Générer du trafic en point de vente
- Organiser une opération commerciale originale
- Gagner de nouveaux prospects et clients



# Notre achat groupé participatif

- Choix du produit d'appel ou service
- Définition du prix attractif de la promotion
- Définition de la quantité
- Choix du seuil de rentabilité pour définir le montant de la cagnotte à atteindre, condition pour obtenir la promotion.
- Etablissement des règles simples de la relation « gagnante - gagnante » avec objectif d'un CA à atteindre.  
Il faut « X » achats pour obtenir le produits à « X » euros au lieu de « X » euros dans une durée de 15 jours.
- Inscription et enregistrement des données sur les consommateurs et prospects participants
- Livraison du produit ou service après CA obtenu.



# Les conditions de réussite

**Le succès de l'opération repose sur l'effet de synergie de différents leviers et canaux de communication online et offline dans un délai de 15 jours max:**

- Par l'effet de recommandation et d'entraînement des partages et des publicités sur les réseaux sociaux.
- Vos propres envois d'emailing sur votre base de prospects et clients.
- Gestion d'une newsletter email ou SMS.
- Par les salons, radio, télévision, évènements, presse, etc...

## **Communication de la part de rezogo:**

- Envois newsletter aux membres de la plateforme
- Partage et publicité sur les réseaux sociaux





# Pourquoi communiquer ?

- **Il est nécessaire et important de communiquer** sur l'opération au nom de votre entreprise pour réussir
- Crédibiliser l'opération comme porteur de projet
- Motiver les partages sur une période de 15 jours max
- Les internautes sont plus réactifs à la communication d'une marque qu'ils connaissent
- gagner de nouveaux clients apportés par les prescriptions
- identifier les prescripteurs sur les réseaux sociaux

## Comment ?

- Par vos propres envois d'emailing sur votre base de prospects et clients + partage sur vos réseaux sociaux et site web

# Exemple d'une réussite



1400€



116.7%

Objectif : 1200 €

33

53

J-2

0



Projet

Actualités (1)

Commentaires (0)

Questions  
Réponses

Equipe

Presse

Contributeurs (33)

Inviter avec Gmail

Debonix vous propose un achat groupé de La meuleuse AG 10-125 de MILWAUKEE à 40€ TTC au lieu de 77.82€ TTC

Il faut 30 achats pour atteindre l'objectif "gagnant - gagnant" à votre avantage !

PORTEUR DE PROJET

DEBONIX

DEBONIX  
VIRGINIE

Debonix, vente d'outillage et matériel pour le bricolage

Contacteur

<http://www.rezogo.fr/financement-participatif/projet/details/64-achat-groupe-meuleuse-electrique-milwaukee>



# Résultat du challenge

**Réactivation de la base prospects et clients**

=

Un nouveau canal de vente complémentaire

=

**Un moyen intelligent pour prolonger les promotions et les soldes**

=

Augmentation du trafic sur votre site internet

=

**Augmentation des visites sur votre point de vente**

=

**Des ventes additionnelles !**

# Exemple de résultat « web - to - shop »



L'internaute alerté se rend sur la campagne d'achat groupé

+

L'internaute se rend une 1<sup>ère</sup> fois au magasin le plus proche pour  
toucher et voir le produit

+

Le prospect devient client en réservant le produit sur rezogo.fr

+

Le client internautes revient une 2<sup>nd</sup> fois au magasin pour  
retirer le produit

+

**2× opportunités de réaliser des ventes !**

# Exemple de résultat « web - to - shop »



L'opération d'achat groupé devient donc un moyen rentable et un bon prétexte pour:

1- générer du trafic en point vente

Et /ou

2- générer du trafic sur votre site web commercial



# Vos gains commerciaux

## Par effet de synergie des partages de vos prospects sur internet et les réseaux sociaux

- 1- vous gagnez de nouveaux clients grâce aux amis des amis sur mes réseaux sociaux
- 2- Vous identifiez de nouveaux prescripteurs à fidéliser
- 3- Vous réduisez vos coûts d'acquisition tout en gagnant de l'argent CA

# Proposition commerciale

## Prestation de base



- rezogo prélève 6% TTC de commission du CA atteint sur chaque campagne d'achat groupé participatif
  - Un produit ou un service = 1 campagne d'une durée de 15 jours
  - Prestation d'accompagnement et d'ouverture de compte pour la 1<sup>ère</sup> campagne test: gratuit
  - Tarification d'accompagnement pour préparation des campagnes supplémentaires: 700€ HT\*
- \*valable 1 fois quel que soit le nombre de campagnes

# Prestation complémentaire facultative



- **Prestation complémentaire / opération de campagne d'achat groupé**
  - Préparation et montage marketing du contenu /campagne: 450€ HT
  - Mise en place et suivi d'une opération promotionnelle « multicanal » d'une campagne durant 15 jours .
- Budget publicitaire en communication digitale et community management sur les réseaux sociaux / campagne = 300€ HT



# L'inspiration

by Arnaud Lesny



J'ai créé une plateforme collaborative d'achat groupé pour inspirer l'envie de travailler en équipe et réaliser des projets.

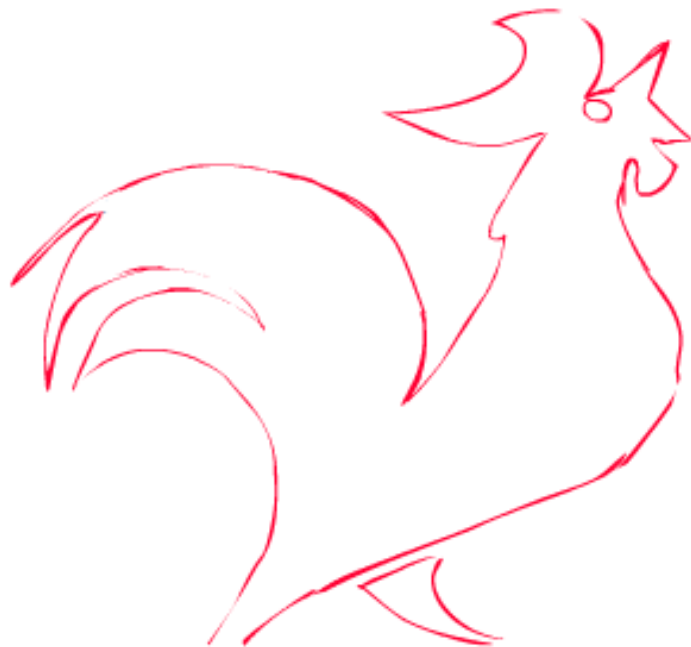
Inspirer une relation « gagnante-gagnante » entre le consommateur et le commerçant.

Créer et organiser soi-même une opération d'achat groupé en toute simplicité !

Tél: 06 59 52 96 46

Email: [contact@rezogo.fr](mailto:contact@rezogo.fr)

**Merci**



*L'achat groupé en toute simplicité*

**[www.rezogo.fr](http://www.rezogo.fr)**