

L'éditeur Oodrive lance son programme d'incentive pour son réseau de revendeurs AdBackup

☞ L'éditeur Oodrive propose depuis trois ans AdBackup, un service de sauvegarde en ligne à destination des TPE/PME, qui a déjà séduit plus de 6 500 clients. ☞ AdBackup est vendu à 100 % en mode indirect, via des revendeurs. ☞ Oodrive a lancé un programme d'incentive afin d'animer son réseau de 450 revendeurs agréés et de dynamiser les ventes de son produit de télé-sauvegarde. ☞ En cumulant des miles récoltés pour chaque vente d'un contrat de sauvegarde en ligne AdBackup, les revendeurs peuvent choisir parmi des milliers de cadeaux.

Maintenir un lien personnalisé avec chaque revendeur

« En récompensant chaque vente réalisée, nous souhaitons développer un lien continu encore plus fort avec nos revendeurs. Notre objectif est de motiver chaque revendeur individuellement et non d'établir un palmarès ou une

compétition », explique Cédric Mermilliod, responsable de l'activité Télé-sauvegarde chez Oodrive.

L'éditeur s'est associé à la société Euromiles, qui lui a proposé un programme sur mesure. « Pour toute vente d'une solution AdBackup, le revendeur se voit attribuer des points (appelés miles). Il peut suivre l'état de son compte en se connectant (avec ses codes personnels) sur une plate-forme web dédiée au programme AdBackup. Sur cette plate-forme, aux couleurs d'AdBackup, le revendeur peut, à tout moment et en quelques clics, accéder au solde de son compte et aux résultats de ses

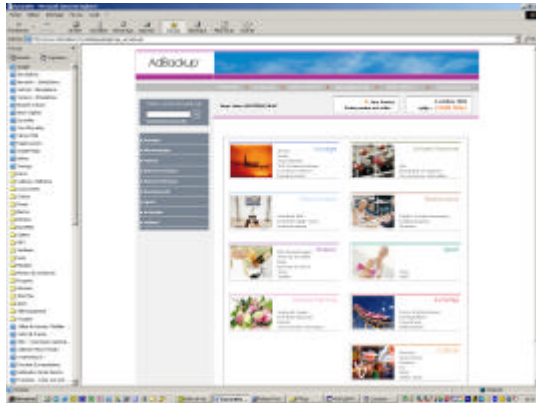
performances d'une part, transformer ses miles en cadeaux au sein d'un vaste catalogue : des nuits d'hôtel, en passant par les produits high tech, l'électroménager, ou le vol en montgolfière... », détaille Étienne du Tertre, directeur commercial chez Euromiles.

Oodrive insiste sur l'aspect individualisé, qui renforce le sentiment d'appartenance à un réseau. « Nous souhaitons que la moindre vente, même d'un seul compte AdBackup, donne droit au choix d'un cadeau, comme une place de cinéma, par exemple. Ensuite, libre au vendeur de cumuler ses points pour obtenir un cadeau plus important! » lance Cédric Mermilliod.

Animer le réseau et externaliser le programme d'incentive

Euromiles prend en charge la gestion intégrale du programme : création des comptes, enregistrement des résultats, fourniture / expédition des cadeaux et animation de l'opération par mail.

Premier « réveil » du réseau : chaque revendeur AdBackup reçoit une lettre de lancement contenant ses logins personnels pour accéder à son compte en ligne. Afin de maintenir le lien personnalisé, tout revendeur est alerté par e-mail dès que son compte est crédité de nouveaux miles. Enfin, une newsletter mensuelle est envoyée à chaque



revendeur. *« Pour qu'un tel système exprime réellement toute son efficacité, des contacts réguliers et des animations événementielles se révèlent indispensables. L'objectif premier consiste à maintenir un lien avec le réseau »,* précise Étienne du Tertre.

Oodrive a lancé une première opération spéciale cet été : entre le 14 juillet et le 15 août, les miles acquis étaient doublés sur les comptes des bénéficiaires. Un excellent moyen de stimuler les ventes lors des périodes creuses. *« Nous lancerons régulièrement des opérations spécifiques permettant de gagner plus de points. D'autant que nous avons apprécié la rapidité de mise en place de ces événements par Euromiles. Quelques heures leur suffisent pour lancer de telles opérations. Leurs conseils de professionnels du marketing direct sont précieux »,* conclut Cédric Mermillod.

À propos d'Oodrive. Éditeur de solutions en ligne sur Internet, OodriveTechnologies a été créé en septembre 2000. Cet ASP français emploie aujourd'hui 25 personnes. Il propose le service de sauvegarde en ligne AdBackup à près de 6 500 clients et le service de partage de fichiers en ligne iExtranet à plus de 2 000 clients. Parmi ses revendeurs, il a noué des partenariats avec entre autres Completel, France Telecom, AOL et la Fnac. Oodrive Technologies a racheté l'éditeur d'espaces de travail collaboratif en ligne Mayetic en février 2006. La société comptait alors 200 000 utilisateurs gratuits en langue française, espagnole ou anglaise, et 80 grands comptes clients pour les solutions payantes. Pour en savoir plus : www.oodrive.com

Contacts

Relations presse *z* Agence C3M *z* Tél. : 01 47 34 01 15

Anthony Rubbo – Tél : 06 33 04 39 25, anthony@agence-c3m.com ou Michelle Amiard, michelle.amiard@agence-c3m.com

OODRIVE, Stanislas de Rémur – Tél : 01 46 22 06 06, stanislas@oodrive.fr