



VOLKSWAGEN BANK harmonise sa politique d'incentive pour soutenir la performance des marques VOLKSWAGEN, Audi, ŠKODA et SEAT

VOLKSWAGEN BANK s'attache à optimiser ses performances auprès de la clientèle des marques VOLKSWAGEN, Audi, ŠKODA et SEAT. Jean-Marc SIOZAC, Directeur Commercial de VOLKSWAGEN BANK a ainsi souhaité mobiliser les vendeurs et les distributeurs autour du financement, grâce à un outil innovant de challenges. En sollicitant l'Agence RHINOS, VOLKSWAGEN BANK entend mener des opérations d'incentive ciblées.



Jean-Marc SIOZAC
Directeur Commercial
VOLKSWAGEN BANK

Quels sont les éléments qui vous ont convaincu de faire appel à RHINOS ?

Jean-Marc SIOZAC : « Lorsque nous nous sommes lancés dans ce projet de challenges fin 2010, début 2011 aux côtés de RHINOS, nous n'étions pas sans savoir que l'agence était spécialisée dans l'animation de réseaux de vente. Par ailleurs, elle avait déjà œuvré pour les marques Audi et SEAT. Ces deux opérations faisaient figure de références pour VOLKSWAGEN BANK. Le retour d'expérience était satisfaisant et nous a convaincu du bien-fondé de travailler avec les équipes de RHINOS. En outre, nous avons spécifié dans le cahier des charges que nous voulions un outil souple, une plateforme Web qui puisse être mise à jour quotidiennement afin d'intégrer l'ensemble des résultats de nos différents challenges. RHINOS était en mesure de remplir cet objectif spécifique. Enfin, nous avons sélectionné l'agence parmi d'autres structures plus importantes. RHINOS présentait une capacité à réagir plus rapidement du fait de sa taille. »

Pourquoi avoir décidé de revoir vos opérations d'animation de réseaux ?

« VOLKSWAGEN BANK souhaitait créer une cohérence entre les différents challenges existants mais également intégrer toutes ses actions d'incentive à destination de sa clientèle sur un seul support. En développant ce

type d'opérations commerciales, nous souhaitons impliquer la force de vente : les concessionnaires, les Finance Managers ainsi que les vendeurs et les chefs de vente. Auparavant, nous avons mis en place un challenge par typologie de population commerciale et six challenges à destination des commerciaux. Résultat ? Nous devons gérer des projets d'animation très complexes et ciblant des populations diverses et variées. Le règlement, les droits d'accès, les codes administrateurs changeaient selon la position de la société concernée. La gestion des résultats s'avérait elle aussi compliquée.

"RHINOS a permis d'avoir des données parfaitement à jour"

La plateforme Web et la gestion prise en charge par RHINOS a permis de simplifier le dispositif et d'avoir des données parfaitement à jour ; ce qui n'était pas le cas auparavant. »

Quels sont les objectifs de vos vendeurs et distributeurs dans le cadre des challenges ?

Les vendeurs sont incentivés sur le nombre de dossiers de financement



réalisés, aussi bien sur le neuf que sur l'occasion, qui sont ensuite convertis en points puis en cadeaux. Quant aux concessionnaires, ils sont jugés sur leur performance globale, liée à leur potentiel et à leur taux de pénétration auprès de la clientèle. Leur récompense dépend donc du ratio entre le nombre de dossiers et le nombre de livraisons effectuées. Le challenge des chefs de vente s'articule quant à lui autour de la performance des équipes de vendeurs, qui accumulent un certain nombre de points selon les résultats obtenus. En ce qui concerne les Finance Managers, l'enjeu réside dans la performance de leurs équipes respectives. Si les objectifs escomptés sont atteints, ils peuvent gagner un voyage à Cuba. Les meilleurs concessionnaires partiront en Malaisie en février et les chefs de vente à Lisbonne. » ■

Retrouvez cet article sur : www.rhinos.fr/vwbank



Ce mois-ci, le Groupe RHINOS souhaite la bienvenue à quatre nouveaux clients !

L'année 2012 sera riche en nouveaux projets puisque le Groupe RHINOS entre en portefeuille quatre budgets : deux opérations d'incentive et deux programmes de fidélisation.

GMAC Banque confie son dispositif d'incentive à RHINOS



GMAC Banque, filiale d'Ally Financial Inc. et partenaire privilégié des marques Opel, Chevrolet et Saab, fait appel à l'Agence RHINOS pour la création et la gestion d'un tout nouveau programme incentive en 2012. L'agence devra ainsi élaborer un dispositif destiné à un réseau composé de 400 distributeurs et 1000 conseillers commerciaux.

Avec une thématique graphique autour du rallye automobile, "GMAC DRIVER" est relayé sur une plateforme web dédiée et permettra de cumuler des points selon les dossiers de financement élaborés, puis de choisir ensuite des dotations dans un catalogue en ligne des plus complets.



Yvan BÉAL fidélise ses clients en collaboration avec l'Agence RHINOS

Yvan BÉAL, distributeur numéro 1 en France de matériels d'entretien et de création d'espaces verts, a sollicité le Groupe RHINOS en fin d'année 2011 pour la mise en place de son programme de fidélisation clients. Afin de gagner des points donnant droit à des cadeaux, les inscrits au programme sont invités à réaliser un volume d'affaires minimum sur les gammes "gazon et végétation", chiffre calculé par rapport à leur activité sur l'année précédente. Chaque palier franchi leur permet de remporter des points cadeaux bonus.

Accessible via l'extranet d'Yvan BÉAL, la plateforme Web baptisée "Challenge My BÉAL" permet aux clients de consulter à tout moment le détail de leur activité et d'anticiper l'obtention de leurs gains en évaluant la somme de points cadeaux à cumuler.

Articles à retrouver sur : www.rhinos.fr/clients2012



Siège La Rochelle :
Rue Joseph Cugnot 17180 PERIGNY

Agence Commerciale :
33 rue du Faubourg St Antoine 75011 PARIS

Tél : 05 46 34 51 24 - Email : contact@rhinos.fr - www.facebook.com/GroupeRhinos - www.twitter.com/GroupeRhinos

RHINOS optimise l'outil d'incentive du Groupe SPIR COMMUNICATION



Le Groupe SPIR COMMUNICATION fait appel à l'Agence RHINOS pour la refonte de son opération d'incentive annuelle. Destiné aux vendeurs des supports Logic Immo et Top, ce programme récompense leurs performances commerciales lors de plusieurs challenges par l'attribution de points à transformer en cadeaux. Relayé sur un site Internet dédié, "UP CHALLENGES" permet à chaque inscrit de consulter les règlements des challenges, d'accéder aux résultats et de commander des dotations. Le back office propose quant à lui aux administrateurs de piloter le programme : suivi des inscrits, des quiz, des challenges... Pour cette nouvelle version, l'un des objectifs majeurs pour l'Agence RHINOS a été de rendre le programme plus esthétique et plus accessible en mobilité.



RHINOS participe à la fidélisation des distributeurs ARFÉO

ARFÉO, concepteur et fabricant français de mobilier de bureau, a initié un programme de fidélisation destiné à ses distributeurs partenaires. Conçue en collaboration avec l'Agence RHINOS, l'opération "ARFÉO & Moi" leur propose ainsi de faire évoluer leur chiffre d'affaires mensuel sur 2012 et d'obtenir des points à transformer en cadeaux à tout moment.

Outre la dynamisation des ventes, l'espace web dédié "ARFÉO & Moi" vise également à renforcer les liens entre le fabricant et ses distributeurs. Cette volonté s'illustre par la mise à disposition d'outils de formation, argumentaires, actualités et autres quiz visant à parfaire la connaissance et donc la vente des produits.

