

Pour fêter ses 4 ans, neobe fait évoluer sa stratégie de communication et modifie son identité visuelle. Les dirigeants ont ainsi décidé d'offrir aux internautes une nouvelle version du site www.neobe.com et de lancer un programme d'animation du réseau revendeurs. Autant d'actions qui traduisent le dynamisme de cette entreprise spécialisée dans la télésauvegarde informatique.

Une refonte graphique pour une revalorisation du site www.neobe.com

Neobe confirme sa volonté d'améliorer ses prestations en lançant une nouvelle version de son site Internet. Depuis 2003, celui-ci a régulièrement évolué en fonction des attentes et des besoins de ses utilisateurs. Aujourd'hui, mieux structuré, riche en informations et plus ergonomique, il accompagne judicieusement l'internaute dans sa recherche de renseignements.

Pincipal canal de vente des produits neobe, le nouveau site souligne les avantages concurrentiels des packs proposés : tarifs attractifs, programmes de fidélisation (parrainage et avantages revendeurs), promotions affichées dès la page d'accueil, reconnaissance de la presse...

Cette nouvelle version s'appuie désormais sur un code couleur dynamique, véhiculant un sentiment de calme et d'ordre. L'adoption d'une structure identique pour chaque rubrique permet à l'internaute de se repérer plus facilement et d'acquérir des automatismes d'utilisation.

Au travers de ce site transformé, c'est une nouvelle image de marque que neobe présente à ses clients : celle d'une société forte de son expérience et de sa réussite qui a fait le choix de l'excellence. Sa priorité : offrir à chacun les meilleurs services en matière de sauvegarde et de sécurité informatique tout en conservant des prix très attractifs.

neobe renforce son dispositif dédié aux revendeurs

Si la majorité des ventes se fait via le site internet www.neobe.com, les revendeurs n'en demeurent pas moins capitaux. Ce réseau de partenaires professionnels qui compte aujourd'hui plus de 600 membres actifs se répartit sur tout le territoire français. Dans le but d'animer ce dernier et de dynamiser les ventes, neobe lance aujourd'hui un programme de fidélisation et de remerciement.

« En récompensant les ventes réalisées, nous souhaitons développer un lien personnalisé avec nos revendeurs. Notre objectif est de motiver chaque revendeur individuellement au moyen d'un challenge mensuel, d'animer notre réseau et au final de le développer », explique Dylan Goubin, gérant fondateur de neobe.

La création d'un challenge revendeurs n'est que l'une des mesures mises en place. A celle-ci, il faut ajouter de nouveaux outils marketings (fiches produits pdf, notice d'utilisation pdf, argumentaire de formation commerciale à l'attention des revendeurs, argumentaire que les revendeurs fourniront à leurs propres clients...), un système de statuts lié au CA réalisé par le revendeur qui lui permet de bénéficier de nombreux avantages, la mise à disposition de comptes de démonstration pour convaincre des clients indécis, la réorganisation du système d'achat afin de favoriser la souplesse et de gagner en simplicité...

Contact Presse :

Maud GAYRAUD – Responsable communication neobe

Tel: 01 46 08 83 74 - e-mail: maud@neobe.com

Site: www.neobe.com