Contact
Partner Talent
10 rue Victor Duruy,
59000 LILLE
03 20 97 98 39
partnertalent@gmail.com
partnertalent.fr

Bien gérer et vendre plus «LA» solution 100% Loisir et réseau

AWOO 2015

Comprendre AwoO

Associer bonne gestion, vente en ligne et à l'accueil.
Web : l'utiliser absolument pour proposer au meilleur coût une solution ergonomique, performante et sécurisée.
Offrir de nouvelles réponses et accompagner le changement par la formation et les rendez-vous.
Organiser le travail en réseau pour plus de performances commerciales et techniques.

AwoO évolue…vite et chaque année avec les suggestions de nos clients, nous apportons de nombreuses nouveautés et innovations.
AwoO équipe maintenant les écoles de voile de la FF Voile, les membres de FSN, les Offices de Tourisme ou ADT, les clubs de surf de la FFS, les adhérents du Syndicat des Moniteurs de Cyclisme, de Nautisme en Bretagne et Finistère, et nombre de prestataires divers dans les domaines de la culture, du sport, du Tourisme. Chaque réseau apporte sa plus-value à AwoO dont tous profitent.
Le travail de 4 ingénieurs pendant trois ans et demi ont permis d'obtenir une solution très aboutie. Et ça n'est pas fini !

Gains de temps, apport de nouveaux clients, travail en réseau... découvrez AwoO.

Nouveaux Tarifs 2015
à partir de 17€ par mois

PRODUIRE	• Création des produits et des codes analytiques • Création des plannings • Mise en place des tarifications et promotions		
VENDRE À L'ACCUEIL	• Module de caisse • Produits datés	• Produits simples • Billetterie	• Boutique
GÈRER LES RECETTES ET L'ACTIVITÉ	• Listing de gestion • Gestion des plannings • Gestion de la relation client	• E-marketing • Comptabilité et exports • Compostage des billets à distance	• Gestion des guides
VENDRE SUR LE NET EN MULTICANAL	• Boutiques pour les producteurs • Réseau de distributeurs • Création de boutiques partielles	• Solution de paiement intégrée • Solution mobilité • Intégration personnalisée	• Lien direct sur les produits

Témoignage



Jean Burtin, Président d'Offices de Tourisme de France ® :
« Le partenariat avec Partner Talent est une opportunité pour les Offices de Tourisme de développer la vente d'activités de loisirs sur leur territoire. »



Jean-Pierre Champion, Président de la Fédération Française de Voile:
« AwoO est la solution qui permettra aux clubs de bénéficier de l'engouement des consommateurs à acheter en ligne. Mais ce projet ambitieux et déterminant ne réussira que si nous nous impliquons tous. »

Le Back Office (Club Manager)

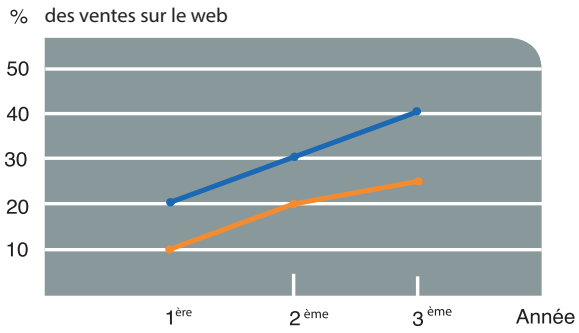
Le Club Manager est votre outil de gestion au quotidien.

- Créez et mettez en vente tous les types de produits (stages, adhésion, billets, visites, locations, découvertes, compétitions et objets divers).
- Inscrivez les participants, éditez les listes du matin.
- Gérez vos plannings
- Communiquez avec vos clients avec les guides automatiques et les mails, répondez aux témoignages…
- Organisez votre vente en ligne simplement avec une liste d'options.
- Suivez vos ventes, votre chiffre d'affaires.
- Préparez votre comptabilité.

Le club manager a été pensé en partenariat avec les utilisateurs dans un contexte complexe, vendre des loisirs demande de nombreuses fonctions tantôt pour répondre à la légalité tantôt pour gérer les aspects pratiques.

La plus-value AwoO est l'adaptation à votre métier.

La vente en ligne sur votre site



- Structure A, sans communication à propos de la vente en ligne
- Structure B, communiquant sur la vente en ligne

C'est simple car automatique. Ce que vous avez créé avec le Club Manager est en ligne, les disponibilités sont calculées en temps réel.

Nous vous livrons instantanément votre boutique qui est intégrée dans votre site web. Vos options de ventes sont prises en compte et l'inscription en ligne est complète (payée, reçu envoyé, inscrite au planning, la facture faite, les paiements dans la compta).

Il est aussi possible d'aller plus loin avec les boutiques partielles, les champs spécifiques, les web-services.

Ça n'est pas que simple, il faut séduire et vos produits sont superbement mis en page avec photos, conseils, géolocalisation, descriptifs et surtout témoignages. Les témoignages sont vraiment indispensables et il est vraiment satisfaisant de constater le taux de satisfaction (plus de 98%).



La plus-value AwoO est de rendre la vente web simple et performante.

Le saviez vous ?

- Plus de 75% des clients regardent les témoignages.
- AwoO suit les recommandations de l'AFNOR : seuls les pratiquants peuvent témoigner et les prestataires bénéficient d'un droit de réponse.

Etendez votre réseau de vendeurs avec les distributeurs AwoO

C'est un point clef de la solution AwoO, nous voulons vous apporter de nouveaux clients et une forte lisibilité sur le web.

- Vos offres sont vendues sur les réseaux touristiques (tourisme.fr, etc)
- Votre tête de réseau assure votre promotion via les sites nationaux : (fairedelavoile.fr ou station-nautique.com, etc).
- Vous pouvez trouver vous-même votre réseau de distribution gratuitement (la ville, le camping, etc…).
- Encore mieux, vos clients peuvent réserver sur leur smartphone ou tablette via les applications (ResaSport).

La plus-value AwoO est la force des réseaux partenaires.



VOUS N'ÊTES PAS SEULS

En plus de l'animation de votre tête de réseau, Partner Talent organise tous les ans les journées « E-Clubs AwoO » dans plusieurs régions de France. C'est l'occasion de travailler ensemble sur les améliorations et les bonnes pratiques. Nous vous accompagnons tout au long de l'année par des messages apparaissant sur votre Club Manager, alertes, conseils, nouveautés. Certains de nos clients commandent des formations groupées… Il y a dans le gène AwoO une notion de partage.

La plus-value AwoO est le réseau des utilisateurs.

Témoignage

Julien Rebuffet, directeur du Syndicat MCF

Vous avez fait une mise en concurrence, quels ont été les cinq points forts qui vous ont fait choisir AwoO ?

La simplicité du concept, la visibilité sur les coûts notamment grâce à l'intégration des frais bancaires, la crédibilité grâce au travail fait dans la filière nautisme, le système de revendeur qui maximise le potentiel de vente et la visibilité sur la toile Internet, l'écoute et le sérieux de l'équipe Awoo qui vont nous permettre de travailler main dans la main.

Une application mobile

ResaSport, bientôt ResaLoisir



ResaSport permet de réserver vos offres en ligne, sur smartphone (Apple, Android).
Bientôt une nouvelle version «ResaLoisir».

AwoO, pour qui ?

Les clients AwoO sont très variés et le résumé fait par la Fédération des Offices de Tourisme est « AwoO est la machine à vendre ».

AwoO est conçu pour les grosses et petites structures et chacun bénéficie des mêmes services. AwoO répond à des demandes métiers spécifiques, par exemple la gestion de la capacité de natation pour le nautisme, la taille pour les locations de vélo, les certificats sanitaires pour les structures avec hébergement, la gestion de l'encadrement ou les commissions à reverser.
AwoO sera certainement au maximum de sa performance si vous appartenez à un réseau adhérent, pas de frais d'entrée, pas d'achat de licence et avec votre tête de réseau vous bénéficiez d'un représentant collectif qui fera votre promotion.
En définitive l'expérience prouve que le fonctionnement AwoO correspond aux structures sportives, culturelles, touristiques qui souhaitent gagner en performance commerciale avec un seul outil.

La plus-value AwoO est la possibilité de développer ses performances commerciales.

1001 façons d'être AwoO

Chacun a son besoin et chacun est différent.

Certains ne sont intéressés que par la vente web, d'autres veulent gérer les groupes avec AwoO, certains ne peuvent accepter le paiement en ligne, c'est important et AwoO le prend en compte.

De façon autonome, paramétrez votre AwoO, choisissez vos activités, l'organisation de votre vente, la présentation de votre structure.
AwoO n'impose aucun module pour bien fonctionner, les modules permettent bien souvent d'éviter l'achat d'un logiciel complémentaire (E-marketing, Groupes) ou de simplifier votre interface.
Ainsi avec cette possibilité de paramétrage, AwoO sera adapté à votre besoin.



La plus value AwoO : éviter de faire compliqué !

Le taux de transformation

La performance d'un outil de vente en ligne est mesurable par son chiffre d'affaires et son taux de transformation (qui achète parmi les personnes qui sont venues sur la boutique ?).
Entre Février et le 30 juillet 2014, 72.000 personnes ont visité les boutiques et 10.500 commandes ont été faites soit un taux de transformation de 14,5% avec un panier moyen de 180€. C'est un résultat à comparer avec le taux des agences de voyage en ligne qui est de 3,5%. Les clients des loisirs sont friands de réservation en ligne !

14,5 %

La plus-value AwoO : l'éfficacité de la vente en ligne.

Ils ont réservé en ligne

Stephane - La Rochelle
« J'ai réservé tous les stages de mes enfants pour l'été, 3 mois avant ce qui m'a permis d'étaler mes frais ! »

Tiphaine - Dunkerque
« Grâce aux témoignages, j'ai pu savoir ce qui conviendrait le mieux à mes jeunes enfants ! »

Aurore - Belgique
« Avec la réservation en ligne, je peux réserver de chez moi sans avoir peur qu'il n'y ait plus de place quand j'arrive sur place ! Je n'ai plus à envoyer le tout par courrier ! »

Des exemples concrets

La rapidité de mise en place

JetXtreme Gruissan

JetXtreme Gruissan est une société qui propose via des professionnels passionnés des prestations nautiques : Jetski, FlyBoard, Banane tractée, etc..

- Temps entre la formation et la mise en ligne : 2 jours.

- Temps entre la mise en ligne et la première vente web: 1 journée
Visitez leur site Internet pour voir le résultat : www.jetxtreme11.com

Une offre considérable

Office de Tourisme de Dunkerque

L'office de tourisme de Dunkerque est un partenaire historique de Partner Talent. Premier office de tourisme à utiliser la solution AwoO pour tous les produits Loisirs de la ville (du stage photographie au baptême de l'air, en passant par le carnaval lui-même !

- Mise en ligne : été 2013.

- +45% de nouveaux clients pour les vacances de la toussaint 2013 !

- 15% de CA en plus sur la solution.

- 16 % de vente web en 2013, 25 % en 2014.

La performance

Surf School Saint- Malo

Le Surf School de Saint-Malo est un des premiers clubs de voile à utiliser AwoO et il fait partie de ceux qui vendent le plus sur leur boutique en ligne.

- +10% de chiffre d'affaires entre 2013 et 2014.
- +12 % en vente web (39% au total en 2014 !).

Ce qui veut dire que près de la moitié des réservations se fait en ligne, et ces dernières sont payées en ligne ! Un vrai gain de temps à l'accueil et un apport de trésorerie.

La continuité

L'implémentation de AwoO à l'Office de Tourisme de Gruissan.

2012 : Entrée du Gruissan Sailing Center et vente des produits sur le site de l'office de tourisme.

2013 : Nouveau site Internet de l'office, le Gruissan Sailing Center se perfectionne et vend tous ses produits sur AwoO.

2014 Mai : l'Office organise une réunion avec ses prestataires, 2 d'entre eux entrent sur AwoO (JetXtreme et l'Espace Balnéoludique de Gruissan). L'office de tourisme entre aussi sur AwoO et vend ses visites guidées et ses produits boutique, en ligne et au guichet !

2014 Juillet : Tous les produits des prestataires sont vendus en ligne sur le site de l'office et le leur ! Les premières ventes ont eu lieu dès la mise en ligne !

Des modules pour satisfaire les besoins de chacun

La caisse

- Pour vendre plus vite au guichet et sur tablette



- Simplifier le travail de l'acceuil.
- Un outil qui remplace la caisse et le suivi de caisse.
- Ecran de vente tactile ou avec souris pour une meilleure performance à l'accueil et une plus grande mobilité.
- Un lien permanent entre AwoO et la caisse.
- Une utilisation multiposte simple et paramétrable par utilisateur.

La billetterie

- pour gérer les billets par QR code à distance.



- Envoi d'un billet numéroté associé à un QR code.
- Valider les billets depuis le guichet, avec le numéro ou la webcam, ou flasher les avec votre smartphone depuis nimporte quel endroit !

E-marketing

- pour faire de l'emailing ciblé depuis le Club Manager.

Le module E-marketing est un module de gestion avancée de clientèle. Il fonctionne comme un logiciel emailing et est directement intégré au Club Manager pour plus de simplicité !
Créez simplement votre email marketing/newsletter en utilisant les modèles prédéfinis !
Consultez les statistiques de vos envois actualisées en temps réel !

Gestion des ressources

Moniteurs, prestataires, materiel, planning, commission, etc ...

Groupe

Un module dédié à la gestion des groupes, devis, planning, relation client sont intégrés dans AwoO.

Comptabilité

Exportez vos comptes vers votre logiciel comptable, ventilez vos recettes après avoir ajouté les codes analytiques.

OGONE

Solution de paiement adaptée aux collectivités en régie type municipale (voir avec votre trésor public).

Le support, l'équipe

Plus de 95% de satisfaction sur l'accompagnement de la part de nos clients utilisateurs de la solution en 2013 !



Une équipe dévouée à 200% pour résoudre vos problèmes et répondre à vos questions.
Le support AwoO ne se contente pas de répondre à vos besoins, il vous propose des conseils sur la démarche commerciale à adopter pour augmenter vos ventes. Nous sommes à l'écoute de nos clients pour les aider à intégrer au mieux leur boutique en ligne. Notre souhait : vous aider à passer le virage de l'E-commerce et vous donner les outils de la réussite !



Interview de Valentin, chef de projet, associé

«Quel chemin parcouru avec nos clients ! Je conçois mon métier comme le représentant des clients au sein de Partner Talent. Ecouter les besoins, expliquer, faire évoluer notre logiciel est passionnant. Je suis persuadé que nous avons un super outil et comptez sur moi et mon équipe pour vous faire réussir avec AwoO. Avec Patrick, nous tenons beaucoup à cette écoute des clients.»



Interview de Guillaume, Directeur technique

«Nous avons bénéficié de la confiance pour concevoir un logiciel innovant, une grande partie de notre travail n'est pas visible mais il est essentiel pour la qualité de la structure. Nous avons maintenant un logiciel qui va au-delà de ce que nous pensions avec le nombre de fonctionnalités présentes. Nous continuons d'innover et le module de caisse est un exemple dont nous sommes fiers. Je pense aussi que nous savons nous mobiliser immédiatement quand il y a des bugs et nous pouvons compter sur l'équipe de Valentin pour nous mettre la pression !»

Contact

Partner Talent
10 rue Victor Duruy,
59000 LILLE
03 20 97 98 39
partnertalent@gmail.com
partnertalent.fr

Témoignage

Nicolas Farrenc, Directeur des Sports

«Partner Talent est un collaborateur de qualité qui a su construire notre produit selon nos attentes. Une équipe disponible, capable de faire évoluer notre projet selon nos adaptations souhaitées. Une réactivité rare et un accompagnement ludique vers la prise en main du produit. Deux interlocuteurs privilégiés que sont Mr Delbar et Mr Vandevelde qui nous ont prouvé que la performance s'obtient aussi avec de la patience et de l'écoute. Merci beaucoup Partner Talent.»

Le saviez vous ?

Hébergement et maintenance

Tout est compris dans le forfait annuel ! L'hébergement est géré par OVH, numéro 1 de l'hébergement en Europe, basé à Roubaix, proche de chez nous. La maintenance se fait par Partner Talent et est aussi comprise dans le prix du forfait annuel !

AwoO une solution performante à un prix attractif

Contact
Partner Talent
10 rue Victor Duruy,
59000 LILLE
03 20 97 98 39
partnertalent@gmail.com
partnertalent.fr

→ Bénéficiez de conditions exceptionnelles grâce au partenariat avec votre tête de réseau.

Vous êtes déjà membre d'une tête de réseau (Fédération Française de Voile ou de Surf, France Station Nautique, NEB/NEF, Syndicats de Moniteurs Cycliste Français, Office de Tourisme, ADT…)

Le logiciel vous est offert, vous ne payez que le forfait annuel qui inclut l'hébergement informatique, la maintenance et les frais bancaires.

Le forfait annuel intègre la maintenance du logiciel, les boutiques en ligne, la solution de paiement et vos frais bancaires à partir de 17€* par mois frais bancaires inclus !
Définissez vous-même votre prévisionnel de vente en ligne et choisissez le forfait correspondant.

Et avec AwoO gagnez de nouveaux clients en bénéficiant de la distribution de vos offres sur les sites commerciaux partenaires avec une commission de vente très raisonnable; entre 6% à 10% sur votre prix de vente. AwoO gère automatiquement la rémunération des distributeurs.

Pas de surprises

Même vos frais bancaires sont inclus dans le prix de l'abonnement…
Aucun module optionnel n'est nécessaire pour gérer, vendre localement et en ligne.

Définissez vous-même votre prévisionnel de vente en ligne et choisissez le forfait correspondant.

Forfaits vente Web (les ventes à l'accueil ne sont pas comptées dans le forfait)	Frais à l'année civile HT 2015
0€ à 5000€	200 €
0€ à 10000€	300 €
0€ à 20 000€	600 €
0€ à 40 000€	1 200 €
0€ à 60 000€	1 800 €
0€ à 80 000€	2 400 €
+ de 80 000€	2 400 € *

* plus frais bancaires au dessus de 80 000€ de vente web.

→ Par exemple

Le producteur vend avec AwoO, pour un chiffre d'affaires de 50 000€, soit 41 000 € de ventes à l'accueil et 9 000 € sur son site web via la boutique en ligne.

Le forfait « 10 000 € » soit 300 € incluant les frais bancaires des transactions lui correspond.

→ Vous êtes un Office de Tourisme

Bénéficiez de la négociation nationale et devenez producteur AwoO et Tête de Réseau pour votre territoire. **Adhésion unique : 3800€** (profitez du tarif 2014…)

Offices de Tourisme de France
FÉDÉRATION NATIONALE

→ Vous souhaitez devenir tête de réseau

… et pouvoir équiper vos membres:Contactez-nous, AwoO est un vrai service que vous leur proposerez.