

Vos questions et nos réponses

Objet : Présentation de la solution AwoO – Partner Talent répond à vos questions.

Contenu

Vos questions et nos réponses.....	1
Thèmes abordés – Échange « questions – réponses ».....	4
La plateforme et son fonctionnement	4
Le full web	4
Quels sont les avantages du full web ?	4
Sur combien d’ordinateurs le full web me permet-il de travailler ?	4
Travailler en full web est-il sécurisant ?	4
Les témoignages	4
Comment fonctionne le recueil de témoignages ?	4
Puis-je effacer les témoignages de mon stage ?	4
Les réductions.....	5
Quelles réductions puis-je appliquer aux clients de mon club ?.....	5
Y-a-t-il une durée avant l’application des réductions sur le Marketplace ?	5
La marque blanche ou iframe	5
Qu’est-ce que la marque blanche ?.....	5
Le système de Carte Bancaire au guichet du club.....	5
Comment fonctionne le système de carte bancaire au guichet du club ?.....	5
Le fichier client	6
Quelle place prend Partner Talent dans mon fichier client ?.....	6
Que peux faire Partner Talent de mon fichier client ?.....	6
Comment fonctionne l’import de fichiers clients ?.....	6
Les licences.....	6
Le club Manager permet-il la gestion des licences ?.....	6
Comment sont attribuées les licences ?.....	6
Le paiement du club	7
Une fois le stage réservé en ligne, comment suis-je payé ?	7
Pouvez-vous nous indiquer les conditions de rétrocession de ces éléments à notre association, à savoir envoi des factures éditées pour notre compte, délai de virement des transactions sur notre compte bancaire ?	7

Pouvez-vous nous indiquer rapidement les sécurités que vous appliquez en matière de paiement par internet ?	7
Le visuel du logiciel.....	7
Planning des prochaines fonctionnalités du Club Manager	8
Le passage à AwoO.....	9
Quels bénéfices en tirer ?.....	9
Votre clientèle	9
En quoi une adhésion à AwoO sport m’apporterait-elle de nouveaux clients ?.....	9
En quoi AwoO me permet-il de répondre aux attentes de mes clients ?	9
Développer l’activité et la stratégie du club.....	9
Qu’est-ce qu’apporte AwoO sport à mon activité ?.....	9
Votre trésorerie	9
En quoi le paiement en ligne améliore la trésorerie de mon club ?	9
La contractualisation	10
Mon receveur préconise une « convention de mandat » car il s’agit d’argent public encaissé par un organisme privé puis reversé.....	10
Notre club a développé un contact privilégié avec ses adhérents qui représentent la majorité de nos « acheteurs de prestations », adhérents qui ne comprendraient pas que nous les obligeons à utiliser un service « web » pour leur(s) inscription(s). Il conviendrait donc de fixer ensemble des dérogations à cette règle ?.....	10
Quitter AwoO sport	10
Est-il facile de quitter la plateforme AwoO sport ? Comment cela fonctionne t-il ?.....	10
Comment fonctionne le paiement en ligne : incidents, remboursement, annulations et Taxes..	10
Que ce passe t’il en cas d’incident de paiement ?	10
Comment remboursez-vous le cas échéant?	11
En cas d’annulation qui assume ?	11
Notre tarification municipale est TTC cela pose-t-il problème ?.....	11
La caution (ou dépôt de garantie)	11
A quoi sert la caution ?.....	11
Pouvez-vous nous confirmer que ce dépôt de garantie sera bien maintenu à 500 € et ne fera donc pas l’objet d’un réajustement ultérieur ? Pouvez-vous également nous confirmer que ce dépôt de garantie sera restitué en cas de résiliation du contrat dans les formes et conditions prévues ?	11
Les commissions.....	11
Les commissions peuvent-elles augmenter ?.....	11

Pouvez-vous nous confirmer qu'aucun autre frais fixe ne s'ajoutera à votre prestation, que ce soit au titre de la maintenance, des mises à jour, . . . ?	12
La plateforme « AwoO » est associée à un logiciel de gestion de nos activités. Pouvez-vous nous confirmer que nous pourrions utiliser ce logiciel à partir de nos ordinateurs pour une saisie directe des règlements faits sur place (règlements par chèques ou espèces) et que cette saisie ne générera pas de commissions au profit de la société PARTNER TALENT ou toute autre société associée ?	12
Les commissions du montant total de la transaction sont calculées différemment dès lors que l'offre du « PRODUCTEUR » est achetée sur un site d'un diffuseur partenaire. Ces commissions seraient de 10% au total ? Pouvons-nous exclure ce type de promotion ou le restreindre ? Quels contrôles nous permettront de circulariser les inscriptions faites sur la plateforme « AwoO » à partir de notre site ou à partir du site d'un distributeur ?	12
Les frais bancaires	12
Supposons que les rétrocessions sont faites par virement bancaire. Pouvez-vous nous confirmer que vous ne nous imputerez aucun frais bancaire au titre de ces mouvements ? ..	12
Les conditions générales de vente	13
Vos conditions générales diffèrent légèrement des nôtres. Or, nous ne souhaitons pas les modifier. Est-il envisageable d'appliquer nos conditions générales sur cette plateforme ?	13
Commencer en 2011, une réelle aubaine pour les clubs !	13
Contacts et liens	14

Thèmes abordés – Échange « questions – réponses »

La plateforme et son fonctionnement

Le full web

Quels sont les avantages du full web ?

Tout d'abord, Full Web signifie « directement accessible via internet, à partir de n'importe quel poste doté d'un simple navigateur (connexion Internet) ». Ce qui signifie que vous y avez accès depuis votre club ou même depuis votre domicile.

Les avantages du Full web sont multiples : pour les logiciels « classiques » (client/serveur), il faut les installer directement sur vos postes de travail, ces postes envoient des requêtes à un serveur (un PC relativement puissant) sur lequel est installée la base de données.

Sur combien d'ordinateurs le full web me permet-il de travailler ?

Avec un logiciel Full Web, au contraire, rien n'est installé sur les postes de travail clients, il suffit que votre poste soit doté d'un navigateur internet, et que l'utilisateur dispose d'un droit d'accès au logiciel (identifiant et mot de passe).

Travailler en full web est-il sécurisant ?

Il existe un avantage certain au niveau de la sécurité : vos données ne sont pas stockées sur votre ordinateur mais sur un serveur central protégé. Il n'y a plus de risques de perte de données si votre ordinateur tombe en panne ou si on vous le vole. Ensuite, il n'y a plus de maintenance sur place, le technicien peut tout réparer de n'importe quel ordinateur, où qu'il se trouve.

Par ailleurs, chaque nouvelle fonction est directement installée sur le serveur, donc il n'y a aucune intervention chez vous. C'est un gain de temps et d'argent conséquent !

Les témoignages

Aujourd'hui, les témoignages sont clés dans le processus d'achat sur Internet. Les études montrent que le client se sent rassuré lorsqu'il a la possibilité d'avoir l'avis d'un précédent consommateur. C'est pourquoi nous avons inclus des témoignages dans le Market-Place.

Comment fonctionne le recueil de témoignages ?

Le client reçoit un email quelques jours après avoir effectué son stage, lui expliquant qu'il a la possibilité de laisser un témoignage. Les chiffres sont formels : 70% de ceux-ci sont exclusivement positifs contre seulement 10% de négatifs. Les autres étant des avis mélangeant le positif et le négatif.

Puis-je effacer les témoignages de mon stage ?

Vous n'avez pas la possibilité d'effacer les témoignages mais vous avez le droit à certaines libertés. Si un témoignage est injurieux ou déplacé, nous pouvons le supprimer à la demande. Ensuite, dans le Market Place, vous pouvez choisir quel témoignage apparaît en première page. Par ailleurs, vous êtes capable de répondre à chaque témoignage afin de vous expliquer ou de remercier.

Les réductions

Quelles réductions puis-je appliquer aux clients de mon club ?

Dans le Club Manager, il vous est possible d'appliquer de nombreuses réductions :

- Par période : vous décidez que, de telle date à telle date, une réduction s'applique.
- Par personne : pour les jeunes, les retraités, les familles, etc.
- Selon l'effectif : si un stage est peu rempli, vous décidez d'appliquer une réduction.
- Par habitant : pour les résidents de la ville, département ou région.

Y-a-t-il une durée avant l'application des réductions sur le Marketplace ?

Les réductions sont instantanément appliquées sur le Marketplace. Toutes ces promotions sont le fruit de votre création. Certaines peuvent devenir automatiques (vous les insérez une fois et ensuite cela fonctionne tout seul) sur une période (« si vous achetez de Avril à Mai pour Juillet vous bénéficiez d'une promotion), d'autres sont ponctuelles (certifiées sur l'honneur) et le club doit vérifier au guichet (ex : réduction pour les moins de 15 ans).

La marque blanche ou iframe

Qu'est-ce que la marque blanche ?

Il est important de bien comprendre ce concept. Une marque blanche repose sur le principe commercial de mise à disposition d'outils sans citer la marque ni l'origine de l'information transmise. Ce qui veut dire que nous intégrons une « page » (la page de recherche de stage), dans **votre** site Internet. Les couleurs et les logos du club restent visibles autour de cette intégration. Nous sommes « invisibles » aux yeux du client. Il est et reste sur **votre** site Internet.

Cette marque blanche opère le lien avec l'entrepôt des stages basé sur notre plateforme.

Le système de Carte Bancaire au guichet du club.

Un avantage de la plateforme AwoO est qu'elle permet le paiement par carte bleue pour les clubs qui ne disposent pas de la machine. Cela fait partie des fonctionnalités qui arriveront très prochainement (Avril).

Comment fonctionne le système de carte bancaire au guichet du club ?

Cela se passe comme sur le site du club. Il n'a qu'à entrer le numéro de sa carte bleue, ainsi que le code au dos et le tour est joué. Bien sûr, le client peut demander à un peu d'intimité pour préserver ces informations : vous pouvez retourner votre clavier, simplement lui montrer l'écran, et lui expliquer que son code secret n'est pas demandé et que les informations ne sont pas conservées.

Dans ce type d'achat, nous considérons que l'achat se fait sur votre site web, la commission s'applique. Par contre, vous n'avez pas de frais au club pour l'installation ou le suivi de la carte bleue.

Le fichier client

Quelle place prend Partner Talent dans mon fichier client ?

Vous êtes copropriétaire avec Partner Talent de votre fichier client. La tête de réseau a accès aux statistiques simples (nombre de familles ou de plus de 15 ans par exemple) mais pas aux données personnelles (Nom, prénom, email, adresse).

Que peut faire Partner Talent de mon fichier client ?

Les droits sur les clients sont définis dans le contrat. Il est clairement spécifié que nous ne pouvons pas vendre le fichier client mais en faire une utilisation dans l'intérêt de la plateforme.

Nous n'avons aucun intérêt à abuser de ce fichier client. Notre but n'est pas là. Comme nous vous l'avons expliqué, notre réussite passe avant tout par la vôtre et dépend de votre implication.

Nous comprenons qu'un client reçoive déjà de nombreux spam, et nous n'avons pas du tout envie d'en faire partie. Les besoins d'un client tout comme votre image sont nos premières préoccupations. Il ne faut pas oublier que nous sommes soumis à des règles juridiques strictes et que la loi ne permet pas de profiter des informations personnelles. De plus, nos valeurs sont tout à fait contraires à ces agissements abusifs.

Contractuellement nous nous interdisons la vente du fichier.

Comment fonctionne l'import de fichiers clients ?

Vous êtes nombreux à vous demander comment se passe l'import des fichiers clients. Nous allons fournir avant fin Mai le module d'import de clients au format Excel.

Les licences

Le club Manager permet-il la gestion des licences ?

La FF Voile a demandé un module pour qu'AwoO gère les licences dans les procédures d'achat et de vente. AwoO génère automatiquement les licences en lien avec le système fédéral ou local. Il n'y a donc plus de double saisie pour les clubs.

De plus nous gérons les cas complexes, par exemple:

- Commande de deux stages dans un club : une seule licence achetée par le client au meilleur moment.
- Commande de stages dans des clubs différents : une seule licence achetée par le client.

Comment sont attribuées les licences ?

Les licences sont attribuées en fonction des spécificités du client (âge, type de licence demandée). **Il n'y a pas de commission prise sur les licences.** Les commissions sont générées sur le prix du stage sans la licence.

La FFV nous a demandé d'appliquer la règle suivante : un produit (ensemble de stage) nécessite obligatoirement une licence s'il est de type stage et qu'au moins un de ses stages remplit l'une des deux contraintes suivantes :

- Ses séances s'étalent sur 4 dates distinctes ou plus (i.e. le stagiaire est présent aux stages à au moins 4 dates différentes).
- Le prix initial dépasse les 90€ HT ou 90€ sans TVA (pour les clubs n'étant pas assujettis à la TVA).

Le paiement du club

Une fois le stage réservé en ligne, comment suis-je payé ?

Lors de votre adhésion à AwoO, nous vous demandons de nous communiquer vos coordonnées bancaires. Les transactions financières en ligne passent d'abord par notre plateforme, et nous vous redistribuons la somme, minorée des commissions contractuelles et des frais bancaires, par virement bancaire quotidien.

Pouvez-vous nous indiquer les conditions de rétrocession de ces éléments à notre association, à savoir envoi des factures éditées pour notre compte, délai de virement des transactions sur notre compte bancaire ?

Nous faisons un virement quotidien des transactions avec envoi des relevés et factures correspondantes.

Pouvez-vous nous indiquer rapidement les sécurités que vous appliquez en matière de paiement par internet ?

Partner Talent ayant signé un contrat avec la banque Populaire, celle-ci nous assure la sécurité ainsi que des coûts de transactions en ligne très intéressants, grâce au volume important de la plateforme. Dès qu'il y a paiement, nous sommes sur le système de paiement de la banque.

Le visuel du logiciel

L'interface du Club Manager sera personnalisable grâce à l'ajout de votre logo par exemple. L'interface du Marketplace bénéficiera d'un code couleur qui sera personnalisable aux couleurs du club.

Planning des prochaines fonctionnalités du Club Manager

Aujourd'hui :

- Le Club Manager
 - Création des stages
 - Moteur de recherche de stages
 - Inscription clients à l'accueil du club
 - Ajouter ou déplacer une inscription d'un client à un stage
 - Moteur de recherche clients
 - Détails d'un stage
 - Consultation simple des ventes
 - Description des supports type FF Voile
 - Licences
 - Gestion des promotions

- Le Marketplace
 - I frame Club : intégration de la marque blanche dans le site du club (hors conseils FFV, témoignages et supports FFV)
 - Paiement en ligne
 - Inscription du client

- Accompagnement
 - Formations AwoO
 - Suivi personnalisé des clubs, études des besoins
 - Etude des correctifs et des premiers retours

Jusqu'à fin Mai

- Club Manager
 - Evolution des promotions
 - Conseils FF Voile, gestion des témoignages
 - Planning global d'exploitation
 - Import du fichier client
 - Consultation avancée des ventes, statistiques
 - Saisie de stage type Agenda
 - Locations

- Marketplace
 - Conseils, témoignages
 - I frame distributeur

- Accompagnement
 - Formations
 - Accompagnement clubs
 - Gestion des retours d'utilisateurs

Juin : Pas de livraison sauf besoin spécifique

Eté : Pont comptable

Octobre :

- Modules additionnels selon besoins des clubs (mouillages, parking, etc.)

Le passage à AwoO

Quels bénéfices en tirer ?

Votre clientèle

En quoi une adhésion à AwoO sport m'apporterait-elle de nouveaux clients ?

Le principal atout d'AwoO est d'augmenter votre clientèle. Cet enjeu passe par le développement de vos distributeurs, et la présentation améliorée de votre offre. Notre avantage majeur est la rénovation de votre image et l'accroissement de votre visibilité.

Une équipe entière vous est dédiée pour effectuer ce changement.

En quoi AwoO me permet-il de répondre aux attentes de mes clients ?

La solution AwoO vous permet de gagner du temps sur certaines tâches pour vous concentrer sur des fonctions plus proches des clients.

Le besoin actuel d'une famille est de se sentir rassurée par des informations qu'elle peut se procurer de son domicile familial, afin de préparer ses vacances. Il est donc essentiel que toutes les informations indispensables soient présentes pour chaque stage. Ainsi le client réserve en ligne et appellera sûrement pour vérifier son achat et compléter les informations si nécessaires.

C'est ici que votre rôle prend tout son sens : l'accueil du client. Comme nous l'avons vu lors de la réunion, les clients d'aujourd'hui ont peur d'entrer dans un milieu qu'ils ne connaissent pas. A vous de faire ce que vous faites le mieux : les accompagner et les guider. Vous pourrez travailler vos conseils, avoir plus de temps sur le terrain, préparer vos stratégies, mieux préparer le matériel.

Développer l'activité et la stratégie du club

Qu'est-ce qu'apporte AwoO sport à mon activité ?

AwoO va tout d'abord faciliter vos fonctions administratives. L'interface AwoO va vous permettre de faire de nouvelles actions comme le développement de votre stratégie Marketing, le suivi de votre gestion de club, et l'amélioration de la relation client.

Vous allez pouvoir créer une stratégie de promotion, en pilotant vos ventes et vos taux de remplissages.

Votre trésorerie

En quoi le paiement en ligne améliore la trésorerie de mon club ?

L'atout d'une plateforme en ligne est le paiement en avance des clients par la réservation. Cela permet d'améliorer votre trésorerie et de créer une stratégie d'investissement. Vous avez aussi une meilleure visibilité de votre taux de remplissage. Grâce à la réservation en ligne, vous allez bénéficier dès Juin d'une trésorerie positive. Cela vous autorise à prévoir en avance le renouvellement du matériel mais aussi faire de nouveaux investissements.

La contractualisation

Le contrat qui unie Partner Talent aux clubs n'est présent que pour **protéger** les deux parties et l'acheteur. Le cadre juridique impose un contrat lorsqu'il y a commissionnement et transaction financière. Nous comprenons le devoir d'être « lié » à un prestataire « privé », et le risque pour le club. Ainsi le contrat aura été préalablement vérifié et validé par la Fédération Française de Voile.

Mon receveur préconise une « convention de mandat » car il s'agit d'argent public encaissé par un organisme privé puis reversé.

Votre receveur a raison, nous incluons dans le contrat la convention de mandat. Cette convention nous permet d'encaisser et facturer en votre nom en tant que prestataire technique.

Notre club a développé un contact privilégié avec ses adhérents qui représentent la majorité de nos « acheteurs de prestations », adhérents qui ne comprendraient pas que nous les obligions à utiliser un service « web » pour leur(s) inscription(s). Il conviendrait donc de fixer ensemble des dérogations à cette règle ?

Il n'y a pas d'obligation à faire ses réservations par le web, nous pensons comme vous que les membres et clients du club peuvent toujours s'inscrire directement au club, et dans ce cas il y a aucun coût pour le club. Les éventuels dommages et intérêts spécifiés dans le contrat sont plus un point juridique pour exprimer le fait qu'il ne peut pas y avoir deux systèmes de vente en ligne sur votre site web de club.

Quitter AwoO sport

Est-il facile de quitter la plateforme AwoO sport ? Comment cela fonctionne t-il ?

Oui. Pour quitter la plateforme il faut un préavis de 6 mois, nous rendons la caution et le club est propriétaire de ses fichiers et informations. Nous fournirons un module d'import-export du fichier client.

Lors de sa première inscription sur AwoO, nous demandons au club un engagement de deux ans pour stabiliser nos offres vis-à-vis des distributeurs et crédibiliser la voile auprès d'eux.

En 2011, si le club n'est pas satisfait, il peut se retirer dans les trois premiers mois et nous restituons la caution.

Comment fonctionne le paiement en ligne : incidents, remboursement, annulations et Taxes

Que ce passe t'il en cas d'incident de paiement ?

Il y a plusieurs types d'incidents : si l'incident est technique, nous sommes informés par la banque est la réservation n'est pas prise en compte. Si le client demande un remboursement, c'est au club de gérer comme il le faisait avant. Nous avons une protection car vous serez toujours informé si le stagiaire a réussi à s'inscrire sans payer (il n'y aura pas de virement associé à son nom), dans ce cas le stagiaire se verra réclamer la somme due à son arrivée au club. Il y a peu de non-paiement sur des achats nécessitant une présence physique.

Comment remboursez-vous le cas échéant?

Dès que le client a réservé le stage, le montant de son inscription est viré sur votre compte, en cas d'annulation, c'est vous qui gérez le remboursement à vos conditions, les conditions générales de vente sont celles de votre structure ou celles de AwoO par défaut. Le système d'E-Gestion gère ces différentes possibilités.

En cas d'annulation qui assume ?

C'est donc le club qui assume l'annulation, la convention de mandat ne nous place que comme intermédiaire technique, le client contractualise avec le club.

Notre tarification municipale est TTC cela pose-t-il problème ?

Il n'a aucun problème, AwoO gère les différences de statut fiscal.

La caution (ou dépôt de garantie)

A quoi sert la caution ?

La caution est une garantie de la bonne volonté et de la fiabilité de l'engagement des clubs. Nous avons des engagements à tenir envers les distributeurs. Si nous assurons à ces derniers qu'un certain nombre de clubs a opté pour la solution AwoO, et que la moitié ne s'en sert pas, notre solution n'est plus crédible et tout le monde y perd. Nous sommes dans une logique d'intérêt commun.

Cette caution sert aussi au remboursement des clients lors de surbooking mal géré. En effet nous sommes conscients qu'il est parfois difficile d'accéder à l'ordinateur les mains mouillées par exemple et que les inscriptions soient notées sur papier. Cependant il faut faire attention au surbooking car les stages sont toujours en vente sur Internet. Si les clubs sont en mesure de gérer le surbooking, en invitant les clients à pratiquer un autre stage ou à un autre moment, c'est parfait. Dans le cas contraire, il est normal que nous nous assurons de la satisfaction des clients qui auraient été victimes de surbooking. Nous protégeons aussi les clubs contre des recours qui peuvent être coûteux (remboursement du séjour et déplacement des pratiquants insatisfaits par exemple) Pour cela nous les remboursons à partir de la caution.

Pouvez-vous nous confirmer que ce dépôt de garantie sera bien maintenu à 500 € et ne fera donc pas l'objet d'un réajustement ultérieur ? Pouvez-vous également nous confirmer que ce dépôt de garantie sera restitué en cas de résiliation du contrat dans les formes et conditions prévues ?

Le dépôt de garantie ne va pas être réévalué pour les clubs souscrivant pour la saison 2011 et il est remboursé en cas d'arrêt de notre collaboration aux conditions contractuelles.

Les commissions

Les commissions peuvent-elles augmenter ?

Ce point est prévu dans le contrat avec la FFVoile, un changement de commission ne peut se faire qu'avec l'accord de la FF Voile qui dans ce contrat représente les intérêts des clubs. A cette clause il faut ajouter la possibilité pour les clubs de quitter la plateforme. Vous trouverez un rappel des commissions dans le PowerPoint de présentation, téléchargeable sur l'espace AwoO Sport et dans ce document en Annexe.

Pouvez-vous nous confirmer qu'aucun autre frais fixe ne s'ajoutera à votre prestation, que ce soit au titre de la maintenance, des mises à jour, ... ?

Le modèle économique repose sur la commission, il n'y a aucun coût annexe à prévoir, la maintenance, l'hébergement, les évolutions les accès aux espaces de discussion, etc , sont pris en charge par Partner Talent. Ceci est contractuel.

La plateforme « AwoO » est associée à un logiciel de gestion de nos activités. Pouvez-vous nous confirmer que nous pourrions utiliser ce logiciel à partir de nos ordinateurs pour une saisie directe des règlements faits sur place (règlements par chèques ou espèces) et que cette saisie ne générera pas de commissions au profit de la société PARTNER TALENT ou toute autre société associée ?

Oui, nous vous le confirmons.

Les commissions du montant total de la transaction sont calculées différemment dès lors que l'offre du « PRODUCTEUR » est achetée sur un site d'un diffuseur partenaire. Ces commissions seraient de 10% au total ? Pouvons-nous exclure ce type de promotion ou le restreindre ? Quels contrôles nous permettront de circulariser les inscriptions faites sur la plateforme « AwoO » à partir de notre site ou à partir du site d'un distributeur ?

L'avantage des distributeurs est de vous apporter des clients qui ne seraient certainement pas venus dans votre club, notre intérêt est certainement que nous ayons de bons distributeurs. Leurs règles sont d'avoir toute l'offre pour faire une prestation de qualité auprès de leurs internautes. Il n'est donc pas possible de limiter la distribution, nous pensons que la vente par distributeurs restera marginale sauf pour le site de la FFV mais celui-ci ne prendra pas sa commission distributeur pendant deux ans (pour ceux qui souscrivent pour la saison 2011) et a dernièrement décidé pour l'avenir de ne pas prendre de commission sur un stage avec licence obligatoire.

Les frais bancaires

Supposons que les rétrocessions sont faites par virement bancaire. Pouvez-vous nous confirmer que vous ne nous imputerez aucun frais bancaire au titre de ces mouvements ?

Nous vous imputons les frais bancaires que nous avons supportés pour vos achats et virements. Ceux-ci sont négociés au niveau national ce qui permet d'être bien moins coûteux que dans le cas d'une contractualisation locale (nous sommes maintenant proche des 0,5% pour un achat de 100€ soit 50cts). Le virement est négocié à 0,07€, ce prix sera répercuté sur le virement quotidien, si il y a plusieurs stages les 0,07€ seront donc uniques et répartis sur plusieurs achats (3 stages à 100€ = 1 virement à 7cts).

Les conditions générales de vente

Vos conditions générales diffèrent légèrement des nôtres. Or, nous ne souhaitons pas les modifier. Est-il envisageable d'appliquer nos conditions générales sur cette plateforme ?

Oui, il n'y a aucun problème, lors de votre inscription, vous pouvez choisir vos propres conditions générales de vente, vous faites la démarche lors de votre inscription sur le site E-Gestion qui vous permet d'adhérer et de gérer votre profil. Nos conditions générales de vente ne sont là que pour aider les clubs qui en ont besoin, elles peuvent aussi être changées.

Commencer en 2011, une réelle aubaine pour les clubs !

La solution est livrée, nous offrons de nombreux avantages aux clubs souhaitant adhérer à la plateforme en 2011. Partner Talent et la FF Voile sont prêts à faire de réels efforts pour les premiers clubs intéressés par AwoO Sport !

Adhérer à la plateforme offre des avantages financiers mais également des avantages plus concrets:

- La présence sur le site grand public de la FF Voile permet une excellente visibilité de votre offre.
- Bénéficiez également d'un suivi personnalisé par notre chef de projet Valentin : étude de vos besoins et de notre capacité à y répondre.
- Recueillez dès 2011 des témoignages sur vos stages et activités afin de préparer 2012. Sachant que 92 % des internautes consultent des témoignages clients avant d'acheter un produit ou service (www.emarketer.com), vous commencerez ainsi la nouvelle année avec de nouveaux atouts bien rodés.

Voici les avantages dont vous pourrez bénéficier en 2011:

- La formation AwoO offerte, prise en charge par la FF Voile et AGEFOS.
- Une réduction de 50% du montant de la caution soit : 500 euros de caution au lieu de 1000 euros.
- Deux ans de gratuité sur le site FFV, c'est à dire que la Fédération s'engage à ne prendre aucune commission pendant deux ans sur les ventes réalisées via son site E-commerce, et n'en prendra jamais sur les stages qui comportent une licence.

Contacts et liens

Patrick Delbar : Partnertalent@gmail.com

07 60 47 56 59

Valentin Vandeveld : valentin.partnertalent@gmail.com

06 74 35 17 97

Pour toute information complémentaire n'hésitez pas à réagir sur l'espace communautaire à l'adresse suivante :

<http://affinitiz.net/space/awoo>

Annexe : Tableau des commissions

	Vente sur le site web du club	Vente par un site distributeur	Vente par téléphone, accueil ou courrier	Vente hors convention
Distributeur	0%	4%	0%	Selon accord
Plateforme	3%	6%	0%	6%
Producteur	97%	90%	100%	Selon accord accepté