

Partner Incentive Programma's

Groei met sterke partners

Hoe investeer ik in een effectieve relatie met mijn verkooppartners?

Een slimme strategie voor een glimlach die werkt.



motisha.
It's all about engagement

Versterk je marktpositie met een Partner Incentive Programma

Verloopt je verkoopproces via distributiepartners, resellers of installateurs?

In een competitieve markt zijn sterke relaties met je verkooppartners essentieel voor duurzaam succes.

Een effectief Partner Incentive Programma versterkt deze banden en stimuleert gezamenlijke groei. Investeer in persoonlijke waardering en haal voordeel uit loyale partners.

Maak ambassadeurs van je resellers

Sterke partnerrelaties zorgen voor duurzame groei. Een goed opgezet Partner Incentive Programma houdt je merk top of mind bij verkooppartners en motiveert hen om je producten te promoten. Benieuwd hoe je dit aanpakt?

1. Bepaal een scherpe strategie met duidelijke doelstellingen

Succesvolle partnerprogramma's beginnen met een duidelijke strategie. Wat wil je bereiken en hoe zorg je dat jouw incentive-programma écht impact maakt? Een goed ontworpen programma ondersteunt zowel je commerciële doelen als de groei van je partners.

Stem je programma af op strategische prioriteiten zoals productkennis, upselling of het belonen van consistente prestaties. Zo bouw je een win-winrelatie die verder gaat dan enkel verkoopcijfers.

Een IT-distributeur gebruikte het Motisha incentiveplatform om partners en dealers extra te motiveren. Door een slim opgezet beloningsprogramma in samenwerking met leveranciers groeide het aantal orders jaarlijks met 5% en waren resellers bereid om de extra (s)mile te gaan.



Combineer eigen jaardoelen met campagnedoelen van leveranciers om maximale sales impact bij je doelgroepen te bereiken. Bovendien creëer je zo extra marketinginkomsten om je incentive programma te bekostigen.

2. Creëer een aantrekkelijk en relevant beloningssysteem

Niet elke beloning motiveert op dezelfde manier. Een slim gekozen beloning laat je partners niet alleen glimlachen, maar zorgt ervoor dat ze keer op keer voor jouw merk kiezen.

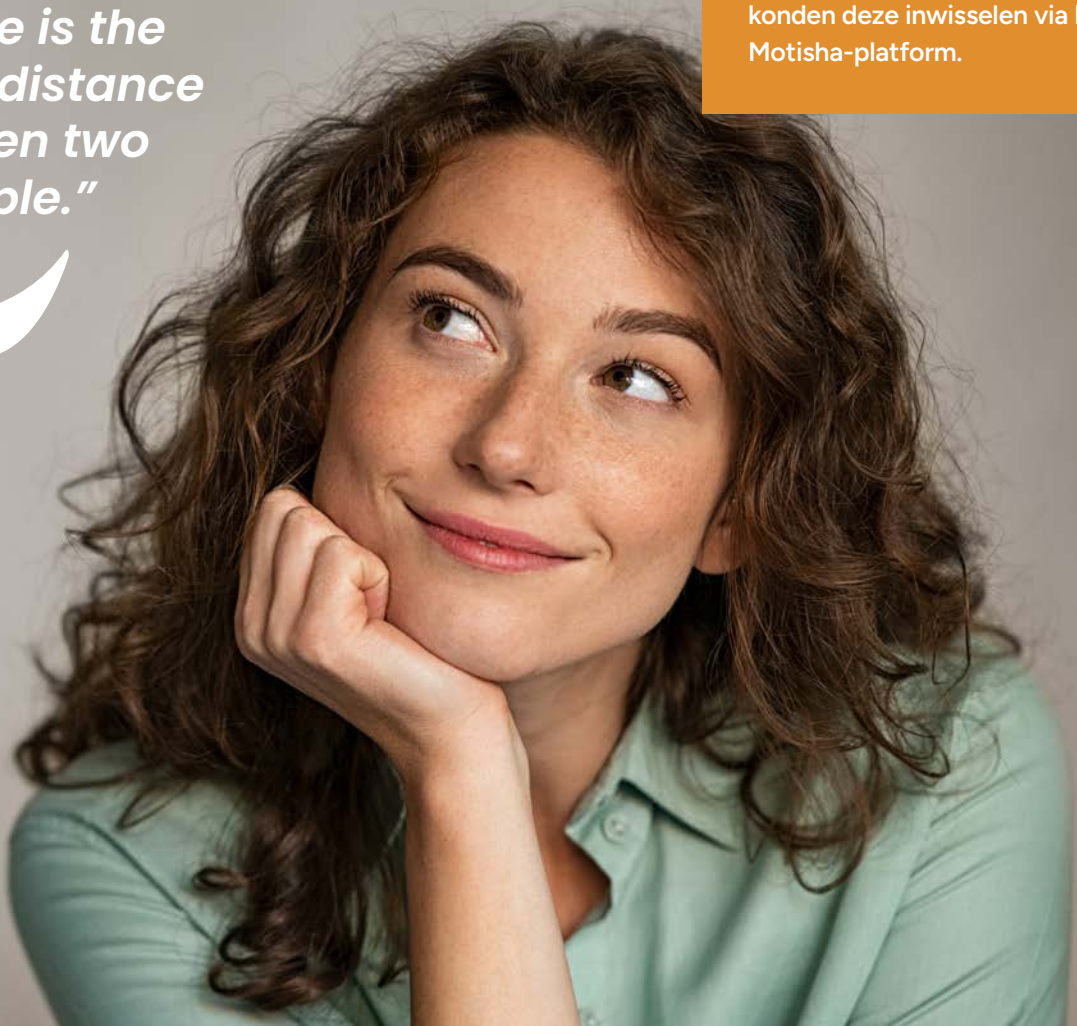
Denk verder dan financiële prikkels: exclusieve voordelen, extra ondersteuning of privileges kunnen net zo krachtig zijn. Zorg ervoor dat beloningen haalbaar, relevant en aantrekkelijk zijn voor jouw partners.



Onderzoek toont aan dat beloningen met emotionele waarde – zoals ervaringen, opleidingen of persoonlijke geschenken – effectiever zijn dan generieke bonussen. Stem je beloningsaanbod af op de voorkeuren van je doelgroep voor langdurige motivatie.

Een autodistributeur koos voor een beloningsassortiment van cadeaubonnen, lokale producten en bedrijfseigen-producten. Verkopers verdienen loyaliteitspunten bij elke verkoop van een financieringsproduct en konden deze inwisselen via het Motisha-platform.

"A smile is the shortest distance between two people."



Van glimlach naar groei, met Motisha

3. Zorg voor een gebruiksvriendelijk en schaalbaar platform

Een incentiveprogramma moet moeiteloos werken. Je partners willen zonder gedoe zien hoe ze punten verdienen en beloningen inwisselen. Met de juiste technologie bied je hen een frictieloze ervaring en houd je zelf de vinger aan de pols met real-time inzichten.

Een HVAC-klant synchroniseerde Salesforce met het Motisha platform om de aankoop-geschiedenis van installateurs te koppelen aan het loyaliteitsprogramma. Hierdoor werd de beloningsstructuur geautomatiseerd en real-time inzichtelijk.



Gebruik Motisha's integratie-specialisten om data veilig en efficiënt uit te wisselen. Dit maakt je incentiveprogramma nog effectiever.



Wil je 30%* betere prestaties? Een sterk beloningsprogramma maakt het verschil.



4. Maak van communicatie en engagement een prioriteit

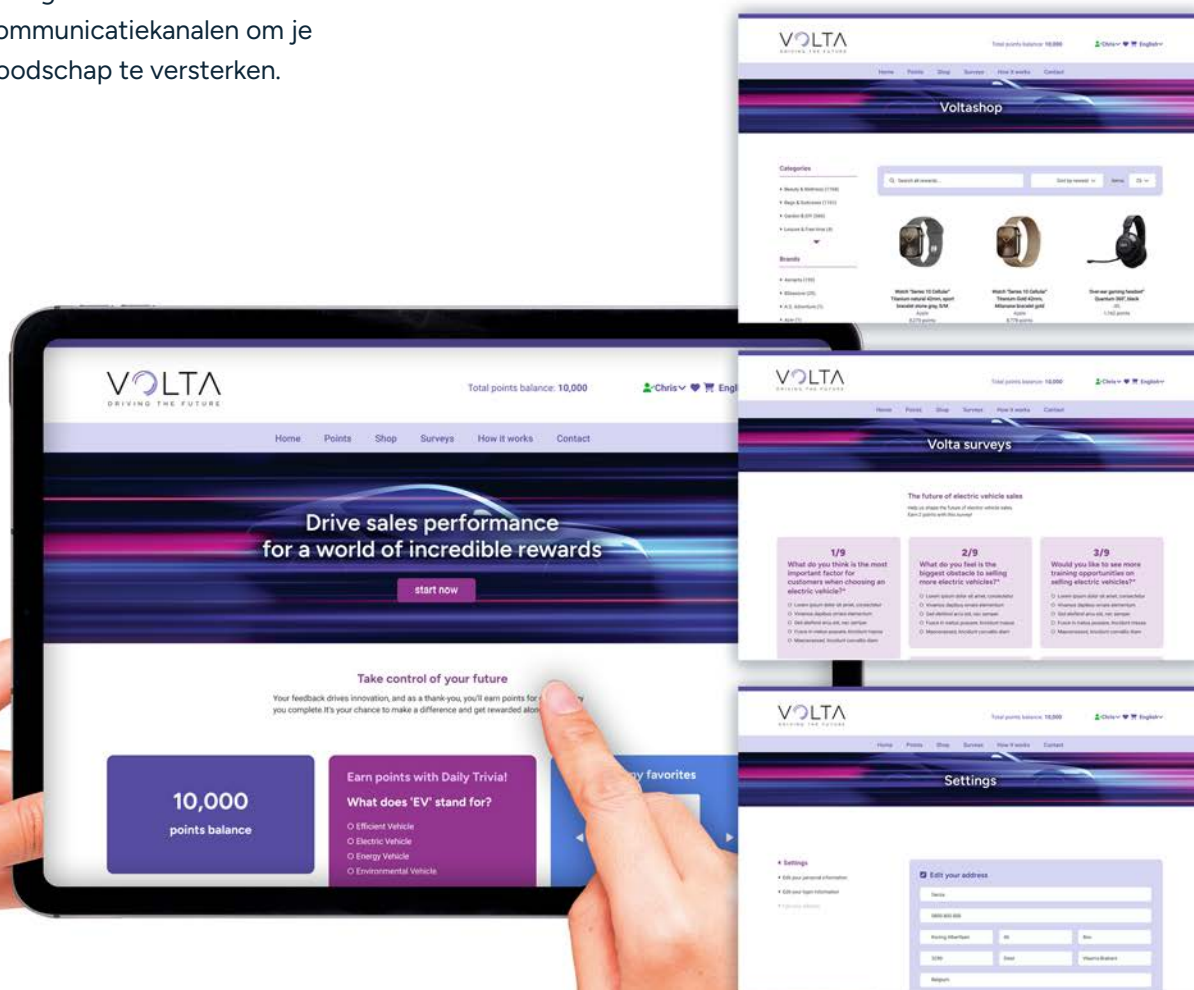
Zelfs het beste incentiveprogramma levert weinig op als je partners er niet warm voor lopen. Sterke communicatie en continue betrokkenheid maken het verschil.

Regelmatige updates, gamification en persoonlijke feedback houden je partners betrokken. Zorg dat het programma vlot toegankelijk is en gebruik verschillende communicatiekanalen om je boodschap te versterken.



Test de kennis van je partners met periodieke kennisvragen over je bedrijf en beloon ze hiervoor met punten. Dat houdt hen op een laagdrempelige 'gamified' manier maximaal betrokken bij je Partner Incentive Programma.

Een domoticaspeler hield zijn klanten-installateurs maandelijks op de hoogte via e-mail met de laatste programma-updates, nieuwe rewards en feedback-momenten. Dit hielp hen om top of mind te blijven en het engagement te verhogen.



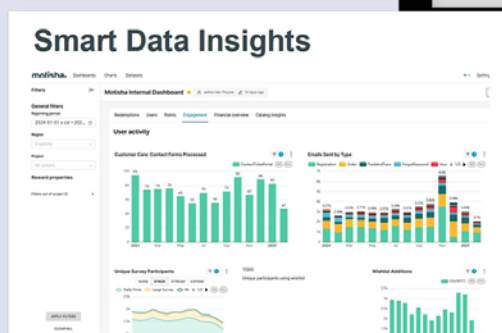
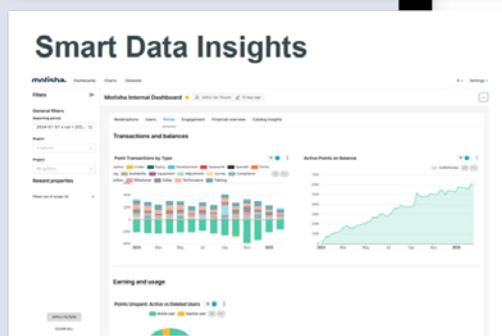
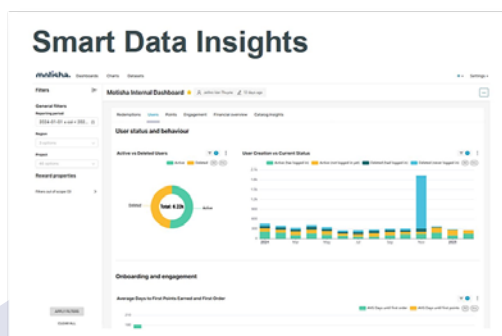
5. Meet, analyseer en optimaliseer continu

Een incentiveprogramma is geen vaste formule, maar een systeem dat organisch groeit en evolueert. Data en feedback helpen je om het continu te finetunen en effectiever te maken.



Maak een gepersonaliseerd dashboard dat je voornaamste KPI's toont. Stuur dit dagelijks via e-mail om snel op trends te reageren en je ROI te maximaliseren.

Bij een klant wordt elk kwartaal het deelnemersengagement gemeten via KPI's zoals logins, meest gekozen beloningen en nieuwsbriefinteracties. Op basis van deze data worden strategische aanpassingen doorgevoerd.



Zet de stap naar sterkere partnerrelaties

Motisha: motivatie die presteert

Groeien begint met mensen die zich gewaardeerd voelen. Een salesteam dat scoort, klanten die terugkomen, medewerkers die zich betrokken voelen. Dit is geen toeval, dit is motivatie die werkt. Bij Motisha geloven we dat échte vooruitgang start met oprechte en doelgerichte waardering, één glimlach tegelijk. Vanuit die visie ondersteunen we bedrijven met extrinsieke motivatieprogramma's:

> Ontdek hoe jij meer uit je team, klanten of partners haalt!



- 
Sales Incentives
 Verhoog je omzet met gemotiveerde salesteams.
- 
Medewerker Incentives
 Investeer in betrokken medewerkers en verhoog productiviteit, knowhow en welzijn.
- 
Channel- & Partner Incentives
 Bouw sterkere relaties met distributeurs, resellers en partners.
- 
Klantloyaliteitsprogramma's
 Beloon B2B klanten voor herhaalde aankopen en merkbetrokkenheid.



Een slim Partner Incentive Programma betaalt zichzelf terug én versnelt je groei.



Vergroot je succes met onze Smiles-services

Klaar om je marktpositie te verstevigen met een effectief Partner Incentive Programma? Vertrouw op Motisha's ervaren incentive-experts om er een succes van te maken. We helpen

je van A tot Z met het opzetten, personaliseren en opvolgen van je programma. Jouw groei is onze missie, en elke extra smile motiveert ons nog meer.

Gebruik het Motisha incentiveplatform, verhoog je ROI

Ons bekroonde incentiveplatform is het resultaat van jarenlange ervaring. Gebruik het om op een vlotte manier je incentiveprogramma's in te stellen,

beheren en analyseren. Personaliseer je doelstellingen, kies de juiste beloningen en verkrijg waardevolle rapportages.

"Het Motisha-team is uitzonderlijk klantvriendelijk. We hadden te allen tijde één aanspreekpunt en werden snel geholpen bij het uitvoeren van platformaanpassingen. Motisha zorgde bovendien voor een tijdige implementatie, wat cruciaal is voor onze groei en productdistributie."

*Peter Koelewijn,
Marketingmanager
Vaillant Groep Nederland*

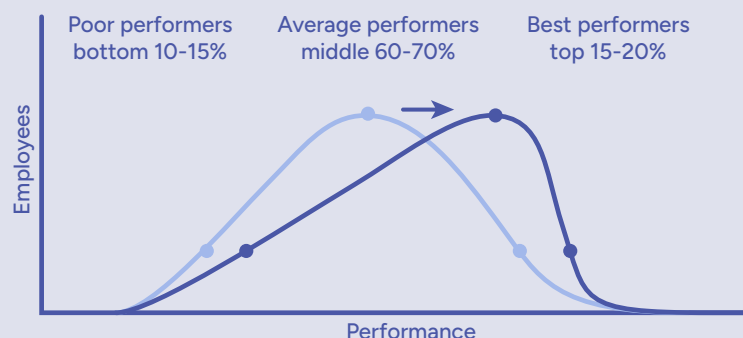
Benieuwd hoe dit in jouw organisatie kan werken?

> Plan een demo met een van onze experts.



Inzichten uit de sector

- ✓ Onderzoek van de Incentive Research Foundation toont aan dat doordachte beloningsprogramma's de prestaties van je medewerkers tot 30% verhogen.
- ✓ **Move the Middle:** Je maakt de grootste impact door je inspanningen op de middelste 60% van je doelgroep te richten, wat leidt tot stapsgewijze groei.
- ✓ Beloningen die tastbaar en persoonlijk zijn, hebben een grotere impact dan geldelijke bonussen.
- ✓ Volgens het IESP 2021 Report behaalden bedrijven met strategische incentive-programma's gemiddeld 15% meer omzet en een significant verbeterde klantloyaliteit.



Sluit je aan bij deze toppresteerders

Allstate



GEWISS



L'ORÉAL



PHILIPS

prōfacts





**Zet de stap naar
een gemotiveerd
verkoopnetwerk.
Maak een afspraak.**



Dampoortstraat 265b3

B-8310 Brugge

+32 50 5024 60

engagement@motisha.com

www.motisha.com

[Linkedin.com/company/motisha](https://www.linkedin.com/company/motisha) 

[@motisha4](https://twitter.com/motisha4) 



- Incentive Awards winner 2019
Best technology
- Incentive Awards winner 2022
Best use of technology in a programme
- Incentive Awards winner 2024
Best technology

motisha.

It's all about engagement