

Comment Motoblouz a augmenté ses ventes de cartes cadeaux de +63 % en 1 an ?



Secteur d'activité : équipement moto et accessoires

Zones géographiques : France, Espagne

700 marques proposées et 137 000 références

Solution Buybox utilisée : Network (distribution)

Chiffre d'affaires : 70 M€

Fondée en 2004, **Motoblouz** s'est imposée comme la référence incontournable pour les passionnés de moto en ligne. Spécialiste du deux-roues, la marque propose une vaste gamme de produits, allant des casques aux vêtements techniques, en passant par les accessoires et pièces détachées.

Avec un engagement sans faille envers la communauté motarde, Motoblouz se distingue par son expertise, son esprit d'innovation et son souci constant de répondre aux besoins des motards qu'ils soient urbains ou aventuriers de la route. La marque met un point d'honneur à offrir des équipements alliant **sécurité, confort et performance**, garantissant ainsi une expérience de conduite optimale.

Contexte

En 2020, **Motoblouz** a lancé la distribution de sa **carte cadeau** en réponse à l'intérêt croissant des **plateformes de récompenses pour salariés**. L'objectif était de capter un volume important de ventes en collaborant avec des revendeurs externes. Cette démarche visait à **acquérir de nouveaux clients** tout en générant des **achats répétés** chez ses clients existants.

Cependant, la gestion **manuelle** de la distribution est rapidement devenue **insuffisante et non scalable**, limitant la capacité de la marque à soutenir une croissance continue.

Face à ce constat, **Motoblouz** a rapidement compris qu'une solution automatisée et optimisée était indispensable pour accompagner cette évolution et assurer la pérennité de son programme de cartes cadeaux.

Objectif

Augmenter les revenus de sa carte cadeau via le B2B, sans effort supplémentaire

Résultats

+ 63%
des revenus via Buybox en 1 an.

x2
Le nombre de distributeurs dans son réseau en 1 an

27%
Des ventes de cartes cadeaux B2B sur les fêtes de fin d'année

Motoblouz accélère la distribution de sa carte cadeau avec l'agrégateur Buybox

Le choix de Buybox comme agrégateur

Motoblouz a choisi Buybox pour la puissance de son Network, offrant un accès à plus de 100 partenaires via une intégration unique. La plateforme est simple, intuitive et parfaitement adaptée aux équipes opérationnelles, tandis que l'expertise de Buybox soutient le pilotage stratégique du programme de cartes cadeaux, avec une équipe dédiée.

Gestion flexible et maîtrisée

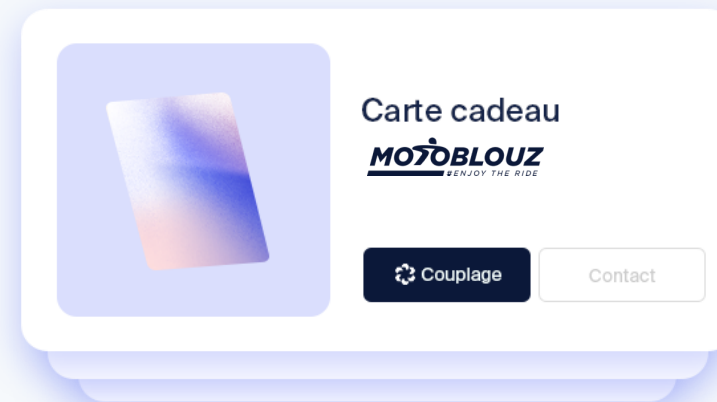
Avec Buybox Network, Motoblouz garde un contrôle total sur la distribution de ses cartes cadeaux. La marque peut sélectionner ses partenaires, ajuster les commissions selon la performance, et gérer la diffusion de manière fluide, tout en protégeant son image et sa stratégie.

Centralisation, réconciliation comptable et suivi des performances

Buybox facilite la réconciliation comptable et offre un suivi précis des performances via des tableaux de bord dédiés. La validation des partenaires est simplifiée, toute l'activité est centralisée et les tâches chronophages automatisées, ce qui permet à Motoblouz de se concentrer sur l'optimisation de son réseau de distribution.

Un accompagnement stratégique

Plutôt que de jongler avec plusieurs interlocuteurs pour chaque distributeur, **Motoblouz** bénéficie d'un **Customer Success** dédié chez **Buybox**. Cet accompagnement est axé sur le développement de la stratégie de distribution de Motoblouz : sélection des partenaires, création d'une offre attractive et définition de la politique de commissions, pour décupler les revenus.



Avec Buybox, nous avons boosté notre chiffre d'affaires, gagné du temps dans la gestion des distributeurs et simplifié nos échanges, le tout avec l'expertise et la disponibilité des équipes Buybox.



David Vasseur
E-commer Manager

”

La carte cadeau de Motoblouz passe à la vitesse supérieure grâce à une distribution optimisée

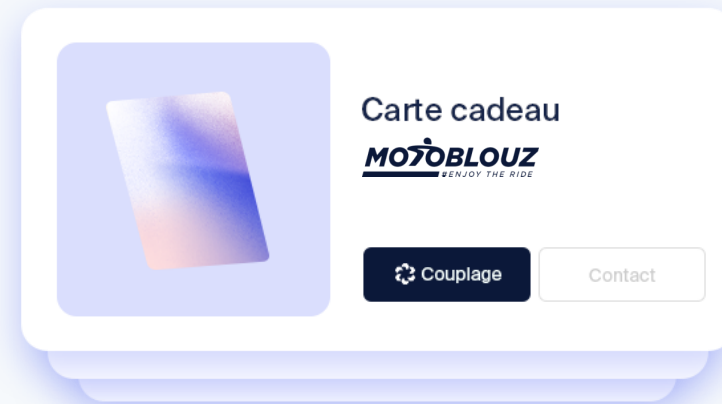
Motoblouz accélère la distribution de sa carte cadeau

Depuis son lancement, la carte cadeau Motoblouz s'est imposée comme un levier stratégique de croissance. Via Buybox Network, en moins d'un an, la marque a doublé ses revenus et son réseau de distributeurs, en passant de 10 à 17 partenaires, confirmant ainsi l'impact du B2B dans son programme.

Aujourd'hui, Motoblouz souhaite aller plus loin en renforçant sa visibilité auprès des distributeurs et en continuant l'expansion de sa stratégie.

Expansion internationale

Après avoir consolidé son succès en France, Motoblouz prépare son expansion internationale, avec un premier lancement en Espagne en partenariat avec Buybox. L'objectif : optimiser la distribution à l'échelle mondiale en capitalisant sur les performances locales. Grâce à Buybox, Motoblouz bénéficie d'une solution clé pour piloter son développement à l'international. L'objectif est clair : faire de la carte cadeau Motoblouz une référence pour les motards et les entreprises, en France et à l'international.



Distribuer sa carte cadeau via Buybox est un excellent moyen d'ouvrir un nouveau canal d'acquisition et de constater un impact rapide sur le chiffre d'affaires.

”



David Vasseur
E-commer Manager

Les conseils de David pour distribuer sa carte cadeau



Ajustez vos commissions et alignez votre stratégie !

Avant de lancer la distribution de cartes cadeaux via des partenaires tiers, il est primordial d'analyser le marché pour définir une stratégie de commission parfaitement équilibrée : compétitive pour attirer les revendeurs, mais assez rentable pour préserver vos marges. Anticipez également l'impact concurrentiel : dans un marché saturé, une attention particulière à votre budget marketing et à vos efforts promotionnels sera indispensable.

Définissez ensuite clairement votre objectif principal : acquisition de nouveaux clients ou fidélisation des clients existants, et ajustez votre stratégie en fonction de cet objectif. Pensez aussi à évaluer la part des achats complémentaires générés par les cartes cadeaux pour calculer précisément votre ROI.

Une approche structurée et analytique est essentielle pour maximiser la performance de votre programme de cartes cadeaux et en faire un levier stratégique incontournable.



Faire une démo

Une expertise 360° sur votre programme carte cadeau omnicanal

Faites de votre programme carte cadeau un canal d'acquisition efficient.

+ de 800 millions d'euros de volume d'affaires

14 années d'expertise carte cadeau

+ de 40 employés

200 clients présents en Europe, Asie, USA

Certifié ISO27001

