

Coronavirus : comment Oika Oika réinvente la vente à domicile en temps de crise

Par Gilles Cayuela, le 06 mai 2020

Avec la pandémie de Covid-19, le spécialiste ligérien de la vente à domicile de jeux de société et loisirs créatifs Oika Oika a été contraint de se réinventer pour maintenir un niveau d'activité suffisant. Et pour assurer la pérennité de son modèle basé sur un réseau de 2 000 vendeurs.



▲ Thomas Watine mise sur la digitalisation de son offre pour maintenir son chiffre d'affaires à 6,2 millions d'euros en 2020. — Photo : Gilles Cayuela - Le Journal des Entreprises

Pionnier français de la vente à domicile de jeux et de loisirs créatifs, Oika Oika (15 salariés ; 6,2 M€ de CA en 2019) fait partie des entreprises dont l'activité a été lourdement impactée par l'épidémie de Covid-19. « Avec le confinement, les réunions à domicile ont été stoppées et nos 2 000 animateurs-vendeurs se sont retrouvés du jour au lendemain à l'arrêt, sans possibilité de vendre », expose le fondateur Thomas Watine de l'entreprise basée à Andrézieux-Bouthéon, dans la Loire.

Pour renforcer le lien avec ses équipes, la PME a dans un premier temps mis à profit le temps dégagé par la crise sanitaire pour former ses vendeurs. « Nous avons mis en place un parcours de formation intense sur six semaines pour leur permettre de développer leurs compétences sur la connaissance des produits mais aussi les techniques de vente », explique le dirigeant de Oika Oika.

Des e-boutiques pour chaque vendeur

Dans un second temps, la PME a décidé de prendre un virage numérique en créant des e-boutiques pour chacun de ses vendeurs. « Nous avons fait développer dans l'urgence une plateforme de vente en ligne où chaque vendeur dispose d'un lien particulier qui lui permet de renvoyer ses clients vers sa propre e-boutique. Contrairement à un site de vente en ligne classique, cela lui permet d'être commissionné sur chacune des ventes qu'il déclenche », détaille Thomas Watine.

En digitalisant son offre, Oika Oika a réussi à maintenir non seulement son modèle économique basé sur son réseau d'animateurs-vendeurs mais surtout un certain niveau d'activité. « Nos vendeurs ont continué à montrer les jeux à leurs clients en se filmant en train de jouer et en organisant des réunions par visioconférence. Et grâce à cette nouvelle façon de travailler et les e-boutiques, nous arrivons à faire aujourd'hui 50 % de notre chiffre d'affaires habituel », développe le dirigeant.

« Les 24 heures du jeu confiné »

Cette nouvelle façon de penser la vente à domicile en période de crise sanitaire a connu son point d'orgue samedi 25 et dimanche 26 avril avec l'organisation par Oika Oika d'un événement unique et original : « Les 24 heures du jeu confiné ».

« Plus de 3 000 personnes se sont retrouvées en ligne pour jouer à une cinquantaine de jeux en live, assister à des présentations de jeux et visionner des interviews d'auteurs et d'éditeurs. C'est une nouvelle manière de faire des réunions qui va se développer dans la vente à domicile. Dans les prochains mois, il ne faut pas croire que les gens vont forcément ouvrir leurs portes pour accueillir des ventes en réunion. La digitalisation offre donc des alternatives », argumente Thomas Watine.

Des alternatives qui devraient permettre à Oika Oika de passer au final une année 2020 sans trop d'encombres. « Le gros de notre chiffre d'affaires se fait généralement sur octobre, novembre et décembre. J'ai donc bon espoir que l'on parvienne, grâce à notre offre numérique, à rattraper notre retard pour faire un chiffre d'affaires 2020 similaire à celui de 2019 », conclut le dirigeant.

MOTS-CLÉS **COMMERCE** **E-COMMERCE** **DISTRIBUTION**

POURSUIVEZ VOTRE LECTURE