

Comment générer de la valeur omnicanale de façon interactive entre le franchiseur et ses franchisés ?

Les quatre domaines de génération interactive de valeur omnicanale



Les acteurs impliqués

Collaboration directe, entre le franchiseur et le franchisé



Un franchisé et un animateur réseau



Un franchisé et les membres d'une direction fonctionnelle (ex. marketing)



Tripartite : franchisé, animateur et directeur fonctionnelle

Collaboration facilitée par le franchiseur, hors dyade franchiseur-franchisé



Un franchisé et un animateur réseau



Un franchisé et un acteur externe au réseau (ex. agence de communication)

Attention à la codestruction de valeur omnicanale !



Ralentissement de la transformation omnicanale



Sur-mobilisation des ressources dans la collaboration



Destruction de valeur relationnelle



Cannibalisation entre canaux