

ADJANREZO FAVORISE LES RELATIONS INTERCLUBS

A l'heure où les réseaux d'entreprises se multiplient et le besoin de tous se retrouver après une longue période d'abstinence, COVID oblige, se fait de plus en plus ressentir, l'application AdjanRezo s'affiche comme un véritable facilitateur entre les différentes structures sportives. Avec un seul objectif : développer du business entre toutes les parties prenantes.

Vous vous êtes toujours demandé comment utiliser efficacement l'annuaire partenaires papier de votre club que vous aviez sur le coin de votre bureau ? Que vous soyez un partenaire, ou alors, un club, la volonté reste la même : créer du lien, encore et toujours pour faire perdurer le partenariat, la relation. Frederik Istace et Adrien Jannel sont partis de ce constat en lançant **ADJAN IT** et l'application dédiée aux clubs et à leurs sponsors AdjanRezo. « On s'est vite rendu compte que les partenaires ne se connaissaient pas assez entre eux » présente Adrien Jannel. Et même quand ils se retrouvent tous dans le même lieu, le soir d'un match. « Quand vous êtes invité dans une loge, vous ne savez pas forcément qui a été invité dans celle d'à côté. Avec l'application AdjanRezo, vous aurez la possibilité de savoir qu'il y a un maçon qui a prévu de venir et de caler avec lui, en amont, un rendez-vous au stade ! » poursuit le co-fondateur. Trois objectifs principaux accompagnent ce lancement qui a déjà séduit plus de 100 clubs dans toute la France : l'animation de la communauté et la monétisation de la DATA, des campagnes de SMS et emailing et enfin une application B/B ou B/C pour animer vos partenaires et supporters. « Les clubs ont déjà tous pour la plupart des applications déjà existantes, mais elles sont essentiellement généralistes. Avec notre produit, on se focalise sur les communautés de partenaires de nos clubs et le but est vraiment de les faire tous se rencontrer. » enchaîne Adrien Jannel. D'un point de vue technique, l'application, disponible sur iPhone, iPad et Android peut être développée sous le nom AdjanRezo mais également en marque blanche pour les structures désirant lancer un produit totalement « brandé » aux couleurs du club.

LE TINDER DES TEMPS MODERNES

Cette application et cet outil apportent une solution clé-en-mains aux clubs grâce notamment au

trombinoscope interactif et la mise en place de plusieurs rubriques (sondages, actualités, agenda...). « Ce qui va être intéressant, c'est qu'on peut proposer à tous nos clubs de bénéficier du réseau de partenaires de tout le groupement **Adjan**. Ainsi, le club qui a 40 partenaires et qui a du mal à insister sur le lien qu'ils pourraient tous créer ensemble peut aussi avancer que dans le réseau **Adjan**, c'est 1 500 entreprises à découvrir ! L'inter-réseau est essentiel désormais. » justifie le dirigeant qui rappelle la dégressivité pour les petits clubs, notamment. Proposée à partir de 20 €/mois, l'application demeure accessible pour tous d'autant que le club reste autonome avec un back office mis à disposition et la gestion solitaire de son fichier partenaires. « On travaille aussi avec une vraie géolocalisation des partenaires en proposant des campagnes de SMS hyper ciblées. » Pour optimiser la relation et surtout développer son efficacité, les partenaires pourront anticiper leurs rencontres les soirs de match et connaître, avant même leur venue, les potentiels invités dans les différents salons. Une manière de se « matcher », à la manière d'une célèbre application de rencontres : AdjanRezo, le **Tinder** des temps modernes ! L'application, qui se veut évolutive, est déjà une vraie réussite du côté de l'AS Nancy Lorraine qui a proposé également des jeux-concours et pronostics afin de fédérer au mieux. Allez, on swipe !

Julian Dupraz

A PROPOS D'ADJAN IT

ADJAN IT est une société créée par Frederik Istace, spécialiste dans la création d'application (plus de 150 applis avec l'agence **SQUIREL**) et Adrien Jannel fondateur **ADJAN CONSULTING** et **ADJAN FORMATION** expert dans l'accompagnement des clubs sportifs.

« On travaille aussi avec une vraie géolocalisation des partenaires en proposant des campagnes de SMS hyper ciblées »

