

Comment Ledger a restructuré sa distribution au Japon avec Next Level

Une interview exclusive avec Teddy Mulliez, directeur des ventes de Ledger.

Profil de la société

- Pays du siège : France
- Industrie : portefeuille de crypto-monnaies
- Produit phare : Ledger Nano, portefeuille de crypto-monnaies le plus vendu au monde.

Le défi

- Ledger avait déjà un distributeur depuis 2 ans. Il y a eu quelques difficultés pour communiquer avec le distributeur, négociateur et de comprendre chacun car ils ne parlent que japonais.
- Transparence : Les problèmes de communication avaient entraîné un sentiment d'opacité, et il était progressivement clair que la situation ne pouvait pas être résolue à distance ou par avion.

Les solutions

- Améliorer la communication entre Ledger et leur distributeur,
- Restructuration du réseau pour les nouveaux produits, focalisation sur le digital,
- Localiser les éléments marketing: bannières, articles, images, rapports d'activité...
- Conseils sur la stratégie et les coutumes locales.



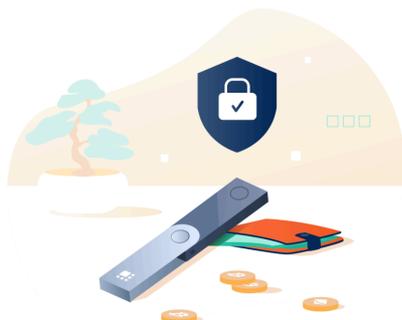
Ledger Nano X, le leader mondial du portefeuille de crypto-monnaie, désormais sans fil.

À propos de Ledger

« Ledger est un fournisseur de portefeuille de crypto-monnaies. Il s'agit d'un coffre-fort digital qui stocke les clés privées de l'utilisateur dans un dispositif physique sécurisé. Ledger fournit le plus haut niveau de sécurité et d'infrastructure pour les crypto-actifs.

Plus largement, nous sommes un écosystème de sécurité numérique unique qui offre une protection et repose sur une réelle confiance, à travers notre personnel, nos produits et nos logiciels. Nous assurons la transparence du fonctionnement de notre technologie.





Des questions?

Pour plus d'informations,
contactez Next Level :

Next Level Japan, K.K.
Yamashiro bldg. 7F
1-15-16 Minami Aoyama,
Minato-ku, Tokyo 107-0062,
Japan

www.nextlevel.global

Etablir la confiance est le meilleur moyen de faire avancer et progresser notre monde. »

Comment Next Level a-t-il contribué à votre restructuration de canal au Japon ?

« Après un an, nous avons décidé d'ouvrir Amazon en direct mondialement, et Next Level nous a permis de le faire. Ils ont fait pour nous l'enregistrement de la marque, conçu et amélioré notre contenu Amazon A+ japonais, designé notre page de marque et opéré nos campagnes.

Next Level est devenu notre "ACP" (Attorney for the Custom Procedure) et a coordonné l'établissement de notre FBA (Fulfillment by Amazon: process qui nous permet de livrer Amazon Japan en direct depuis la France).

Hormis le digital, Next Level a également contribué à notre expansion, ils ont trouvé des canaux de promotion en utilisant leur contact avec les sociétés japonaises de crypto-monnaie.

Nous avons rétabli une communication correcte avec notre distributeur, et le Japon ne constitue plus pour nous un pays problématique.

Enfin, leurs conseils sur la culture et les règles au Japon sont toujours précieux et appréciés. »

Teddy Mulliez
Directeur des ventes
Ledger