

FIDELITE CONCEPT  
345 Avenue de Monsieur TESTE  
LE CATHARE BAT C  
34070 MONTPELLIER  
Tel : 04 67 41 25 56  
Email : info@fideliteconcept.com



**FIDELITE**  
**CONCEPT**



**MONEY CARD**

*Dématérialisation  
des paiements sur des  
sites de loisirs.*

## La solution Fidelite Concept

La dématérialisation des paiements au sein des centres de loisirs est dans l'air du temps, FIDELITE CONCEPT gère ce type d'application **depuis plus de 15 ans**

Notre solution consiste à gérer toutes les transactions réalisées sur un site.

Particulièrement adaptée aux stades ou Arena afin de gérer les consommations durant les matchs et manifestations, cela fonctionne également très bien dans les centres de loisir et les campings.

La dématérialisation apporte de nombreux avantages, tant pour le gestionnaire que pour les clients.

**Plus d'argent liquide** en circulation sur le stade, **plus de perte, plus de vol, plus de détournement.**

**Plus de terminaux bancaires** fragiles sur le point de vente, économie de fonctionnement, rapidité de traitement.

**Paieement extrêmement rapide** des consommations, **augmentation du nombre de clients** traités, **clients satisfaits.**

Prise en main très rapide de la caisse juste avant la manifestation et fermeture tout aussi rapide sans calcul compliqué et **sans formation** préalable du personnel.

**Personnalisation** rapide et permanente des produits vendus, des prix et des promotions.

## Fonctionnement

Nos **serveurs** installés sur notre **Data Center (cloud)** centralisent toutes les données clients, points de vente et gestion en liaison avec la base de données clients.

Chaque **point de vente** est équipé d'un logiciel installé sur les PC terminaux points de vente (**TPV**). Ces logiciels sont liés à un **lecteur encodeur** pour le traitement des cartes clients. Chaque site peut disposer **d'autant de points de ventes que nécessaire** et un point de vente peut disposer **d'autant de TPV que nécessaire**, le nombre de client n'est pas limité.

Un **site internet** en liaison directe avec les bases de données permettent un suivi en temps réel des transactions par les clients.

## Gestion globale

Au-delà de la simple gestion des encaissements ce qui est l'essence même du projet, nos applications permettent de **suivre les ventes** par point de vente, par caisse, par vendeur, par jour, manifestation, heures et bien entendu par produits et par clients.

Nous gérons également les **stocks** de chaque point de vente avec des **alarmes** avant la rupture.

## Marketing

Le **suivi de chaque client** permet d'établir la physionomie de chacun d'entre eux et les évolutions constatées au fur et à mesure des visites.

La base de données vivante ainsi constituée permet des actions ciblées sur une **clientèle bien cernée.**

## Gestion des ventes

Concernant les ventes, le stock et le prix de vente de chaque produit sont définis lors de chaque manifestation et peuvent être modifiés à tout moment pour créer des animations happy hours, opération sur un produit durant une période défini etc.

## Démarrage du service

Au moment de l'ouverture du point de vente, le logiciel est ouvert et la carte du responsable permet le paramétrage et le transfert automatique des données pour la manifestation.

Ensuite, le vendeur intervient et présente sa carte pour ouvrir la caisse.

En quelques secondes tout le monde est prêt, oubliez les formations vendeurs plus ou moins efficaces, les mises en place des fonds de caisse et les erreurs de tarifs.

### Suivi des ventes

Ensuite au fur et à mesure des transactions enregistrées, le back office aura accès aux données par point de vente, chiffre d'affaire, état des stocks, nombre et liste des clients etc.

Lors d'un changement de vendeur, le nouveau n'aura qu'à présenter sa carte pour modifier les paramètres enregistrés lors de chaque transaction.

### Fin de manifestation

En fin de manifestation, le responsable présente sa carte et ferme la caisse, bloquant ainsi toute intervention.

Immédiatement le back office est informé des points de vente fermés et du CA réalisés par chacun d'entre eux.

Fini les calculs longs et compliqués et généralement approximatifs de la fin de service.

### Pour les clients

Il faut différencier 2 paramètres, le compte client et la carte du client. Le compte centralise toutes les données, nom, adresse, email, tel mais aussi tous les historiques de transactions.

La carte est liée à un compte et permet d'identifier avec précision le porteur et le compte.

Un compte peut disposer de plusieurs cartes, Monsieur, madame et les enfants ou les membres d'une entreprise ou les membres d'un club.

Chaque carte comporte des informations sur le porteur permettant d'établir les transactions rapidement et sans erreur, principalement le montant maximum autorisé pour une manifestation et la position de mineur (pas de vente d'alcool par exemple) chaque carte peut avoir une date limite d'utilisation ou être limitée à une manifestation.

Les historiques sont enregistrés sur le compte client avec le code de la carte utilisée pour la transaction.

Chaque carte peut à tout moment être bloquée (Liste noire) en cas de problème.

En conclusion, le client ouvre un compte, la carte principale lui est remise pour régler ses achats, il peut à tout moment demander une nouvelle carte liée à son compte permettant à une autre personne, ami, frère ou sœur, femme ou mari, enfants d'utiliser le contenu de son compte tout en lui imposant des limites de montant, de date ou de type de produit.

Dans tous les cas il retrouvera le détail des consommations dans les historiques avec le nom du porteur pour chacune des transactions.

Le suivi du compte est assuré grâce à un site internet qui permet au client de suivre en temps réel les transactions réalisées sur son compte par chacune des cartes.

S'il le souhaite, il peut recevoir un Email automatique en fin de manifestation lui indiquant le montant dépensé et le nouveau solde de son compte.

Une solution par SMS est également possible.

Des bornes d'informations sont mises à disposition des clients pour contrôler leur carte au sein de la manifestation.

### Carte anonyme ou client référencé

1 seul type de carte. Les membres reçoivent automatiquement leur carte de membre qui fait office de carte de paiement, il ne leur restera plus qu'à charger une somme sur leur compte pour pouvoir l'utiliser.

Les clients anonymes achètent une carte auprès d'un des kiosks de vente et chargent un montant sur leur compte. A partir de cet instant libre à eux de rester un client anonyme, dans ce cas la carte ne peut bien évidemment bénéficier d'aucun des avantages des cartes membres, c'est une simple carte de paiement et cela équivaut à de l'argent liquide. C'est-

à-dire qu'elle ne peut pas être remplacée en cas de perte, ne bénéficie pas des avantages fidélité liés à la carte membre, ne peut pas avoir plusieurs cartes sur le même compte.

A tout moment le porteur de cette carte anonyme peut se rendre sur une borne mise à disposition sur le site et remplir les informations nécessaires à la transformation en carte membre et notamment les champs obligatoires, Prénom, nom, Email et/ou Tel Mobile.

Dès l'enregistrement des données, un Email ou un SMS est envoyé avec son code d'accès et un code d'authentification lui permettant en cas de besoin de justifier de la propriété de cette carte. A partir de ce moment il peut bénéficier de tous les avantages liés aux cartes membre.

### **Perte ou vol d'une carte.**

En cas de perte ou de vol de sa carte, 2 options, soit c'est une carte anonyme, elle ne peut pas être remplacée, soit le compte de la carte a été correctement rempli avec les coordonnées complètes du client il lui suffit alors de se rendre auprès d'un des kiosks de vente des cartes, de justifier de son identité et de déclarer sa carte comme perdue. Elle est **immédiatement bloquée (Liste Noire)** et une nouvelle carte lui est remise contenant le solde de son compte (déduction faite du coût de la nouvelle carte).

Si la carte est perdue en dehors d'une manifestation, le client peut mettre sa carte en liste noire sur le site internet, une nouvelle carte lui sera remise lors de sa prochaine visite.

### **En conclusion**

Cette application permet au centre de loisir de gérer avec une seule application et un seul prestataire, l'ensemble des besoins liés à ses clients.

- La vente de produits
- Les règlements en caisse
- La gestion des stocks
- La gestion des vendeurs
- Le suivi des clients anonymes
- Le suivi des clients membres
- Le marketing clients

### **Les avantages**

- Facilité, rapidité et sécurité du démarrage et de l'arrêt des manifestations
- Meilleure gestion des produits en stock
- Confort de travail des vendeurs
- Confort d'achat pour les clients
- Enrichissement qualitatif de la base clients

### **Les gains**

- Augmentation des ventes
- Suppression des pertes liées aux règlements en liquide
- Gains de temps pour les vendeurs au début et la fin de la manif
- Gain de temps en comptabilité

### **Mise en place**

- Installation des caisses dans les différents points de vente
- Configuration du data center et des bases de données
- Fabrication des cartes
- Personnalisation des cartes
- Formation du personnel

## **Maintenance**

Fidelite Concept assure la totalité de la maintenance :

- Maintenance du DataCenter (Cloud)
- Sauvegardes régulières
- Maintenance des caisses
- Intervention à distance si nécessaire
- Formation d'un technicien sur place pour les interventions de première urgence.
- Renouvellement des cartes clients