



Dématérialisation des paiements dans un centre de loisirs

Les avantages de la
Dématérialisation des
paiements dans un
Centre de loisirs

Définition du projet

La vie d'un centre de loisir ou d'un camping consiste à accueillir un maximum de monde dans les meilleures conditions possibles, mais également de gérer au mieux la vie sur place.

Notre proposition consiste à remplacer l'argent liquide et les terminaux bancaires par une carte privative. Cette carte remise à chaque client dès son arrivée sera son sésame pour toutes les activités du centre (voir extérieur au centre).

La carte est chargée d'un montant et pourra ensuite être utilisées durant tout le séjour pour s'identifier et régler les consommations auprès des différents points de vente du centre de loisir, buvette, snack, boutique, location...

Quel est l'intérêt d'une telle solution ?

Il se situe à plusieurs niveaux :

- 1- Augmentation des ventes (dépenses plus facile avec une carte)
- 2- Augmentation des marges (limitation des frais bancaires et de gestion)
- 3- Diminution des charges (vente plus rapide= moins de personnel, gestion très encadrée= personnel moins qualifié)
- 4- Satisfaction des clients (utilisation plus facile et plus rapide)
- 5- Gestion financière (résultat des ventes en temps réel bilan complet en fin de journée)
- 6- Gestion des stocks (supprime les ruptures de stock en cours de journée et permet des prévisions de stock plus précises)
- 7- Souplesse et fiabilité (système très ouvert permettant une évolution permanente suivant l'évolution des besoins et de la technologie)
- 8- Mise en conformité avec la nouvelle réglementation sur les points de vente.

1. Augmentation des ventes

- Grâce à notre solution, une vente (incluant la phase de paiement) ne nécessite pas plus de 10 secondes par client ;
- La facilité d'utilisation et la rapidité du paiement permettent aux clients de vivre sans argent sur soi ;
- Les clients disposent à tout moment d'un historique précis de toutes leurs dépenses et notamment en fin de séjour ;
- L'utilisation de cartes prépayées facilite toujours l'acte d'achat.

2. Augmentation des marges

- Augmentation des marges liées à l'augmentation des ventes ;
- Suppression de la démarque inconnue, il est reconnu que les transactions en numéraires impliquent une démarque entre 10 & 20% de la recette (donc de marge nette) ;
- Facilité de gestion, toutes les transactions sont facilement traçables avec un seul point de manipulation d'argent, l'accueil.

3. Diminution des charges

- Limitation des terminaux bancaires, un seul à l'accueil ;
- Limitation des formations du personnel de vente ;
- Gain de temps en début et fin de service, plus de fond de caisse à gérer ;
- Outils de gestion performants pour les gestionnaires ;
- Sécurisation du site, plus d'argent liquide en circulation ;

4. Satisfaction des supporteurs

- Rapidité du service ;
- Facilité des paiements autorisant de multiples occasions de consommer ;
- Plus de gestion de monnaie, de carte bancaire et de code secret ;

- Moins de temps à faire la queue pour payer plus de temps pour profiter du séjour ;
- Sécurité maximum, plus d'argent liquide ni de carte bancaires sur soit ;

5. Meilleure gestion

- La mise en place des caisses chaque matin, la fermeture le soir est souple, rapide et automatique ;
- La liste des produits vendus ainsi que leurs prix de vente peuvent être modifiés directement depuis l'accueil ;
- A tout moment, les gestionnaires peuvent prendre connaissance du chiffre d'affaires en cours, globalement, par point de vente, par produit ou par période ;
- Les résultats peuvent être comparés avec les jours ou saisons précédentes ;

6. Gestion des stocks

- Si cette option est activée, les stocks de départ sont enregistrés par point de vente et peuvent dès lors déclencher des alarmes automatiques de réapprovisionnement en cours de journée avant la rupture ;
- L'état des stocks par kiosque peut permettre en fin de journée de gérer des dysfonctionnements ;
- L'analyse des ventes permet de mieux anticiper les stocks à prévoir pour les jours suivants ;

7. Souplesse de fonctionnement

- Fidelite Concept conçoit en interne tous les programmes de caisse, les programmes de suivi, la gestion du serveur et des bases de données ;
- Nous gérons le serveur (cloud) qui accueille la centralisation des informations en temps réel ;
- Nous gérons la fabrication et la programmation des cartes ;
- Nous disposons d'une expérience de plus de 15 ans dans ce domaine et avons à notre actif des réalisations performantes ;
- Ce qui se traduit par des applications fiables, parfaitement adaptées au contexte et évolutives avec vos besoins et l'évolution des technologies ;
- Tout ceci vous garantit des applications en parfaite adéquation avec votre problématique quotidienne liée à la maîtrise complète de l'ensemble des prestations.

Additionnellement, notre solution permet de maximiser :

L'efficacité des vendeurs

- Les vendeurs n'ont plus besoin d'arriver bien avant l'ouverture du point de vente pour établir les fonds de caisse et prendre possession de leur caisse, ni de passer un long moment pour le contrôle du fond de caisse en fin de service ;
- Tout est préparé à l'avance, il n'y a plus d'argent liquide en circulation, plus à mémoriser le prix des produits, plus de calcul donc d'erreur dans les montants à encaisser, plus d'erreur de caisse, plus de fonds de caisse en fin de manifestation ;
- Les vendeurs peuvent se concentrer sur le service au client, le nombre de produits proposés peut être augmenté sans contrainte, les temps de présence sont diminués, il n'y a plus besoin de formation complexe des vendeurs qui peuvent tourner très facilement et être jugés sur leurs résultats.

La gestion

- Toutes les données sont centralisées sur un serveur qui gère l'ensemble des caisses en service ;
- Les infos collectées sont immédiatement disponibles au travers de logiciels de gestion mis à disposition des gestionnaires. Gestion des flux financiers et gestion des stocks en temps réel ;
- Le responsable du point de vente dispose d'une carte « Responsable » lui permettant d'accéder à certaines informations (Chiffre d'affaires instantané, stock en cours...) et d'envoyer un message à un gestionnaire, soit en interne, soit par Email, soit par SMS en cas d'urgence) ;
- Les logiciels de gestion (Financier ou Stock) permettent d'extraire des informations ou statistiques sur la manifestation en cours ou toute manifestation précédente (export sous Excel en général).

Les évolutions

De nombreuses évolutions sont possibles à partir de cette base de travail :

- Happy Hours avec des prix attractifs à certaines périodes ;
- Fidélité pour les meilleurs consommateurs ;
- Utilisation des cartes chez des prestataires extérieurs ;
- Identification pour des réservations ;
- Rechargement à distance sur internet avec paiement en ligne ;
- Installation de bornes de consultation du contenu et de l'historique des cartes.
- ...

En conclusion

La solution Fidelite Concept permet avec un seul interlocuteur et un seul équipement :

- L'enregistrement rapide des ventes et du règlement.
- La gestion complète des ventes et des paiements.
- La gestion des stocks durant les manifestations.
- Les statistiques des consommations.
- La fidélisation des visiteurs.
- La gestion du fichier membres et visiteurs.
- La gestion des communications (Email et SMS).
- De faire évoluer le système durant de nombreuses années sans modification importante et sans perte de données.

**Choisir la solution Fidélité Concept,
c'est choisir un outil marketing ouvert sur l'avenir
plutôt qu'un simple moyen de paiement**