



FIDELITE
CONCEPT



**LES CARTES
CADEAUX**

*Les cartes cadeaux ne sont plus
réservées aux seules grandes
structures.*

La Carte Cadeau pour tous.

Vous avez certainement beaucoup entendu parler des chèques cadeaux et de sa nouvelle version la Gift Card.

Lorsque l'on veut faire un cadeau à quelqu'un, il est toujours difficile de choisir.

- Un vêtement ? oui, mais lequel ? quelle couleur ? quelle taille ?
- Du parfum, oui mais lequel ?
- Un repas au restaurant, mais inviter le destinataire double le budget du cadeau. Alors que l'on peut lui offrir une invitation qui lui permettra de profiter de ce moment de détente avec la personne de son choix et quant bon lui plaira.
- Un chèque ? ce n'est pas très sexy.

Grâce à la Carte Cadeau, le client achète une carte que le commerçant charge d'une valeur prédéterminée : 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70, 80, Etc. Euros.

Vous remettez la carte avec un package très professionnel que votre client sera fier d'offrir.

Le destinataire du cadeau se présentera chez vous avec sa carte et il pourra acheter ce qui lui plaît à l'aide du montant contenu dans la carte. Si nécessaire, il complètera le prix de son achat avec un mode de paiement traditionnel.

Les avantages de cette solution :

Pour le commerçant :

1. Vous offrez à vos clients une **solution intelligente** pour leurs cadeaux. (Soyez les premiers à utiliser cette nouvelle technique)
2. Vous **augmentez votre chiffre d'affaire** facilement. (Pour un bon d'achat de 30€ le client final dépensera forcément plus lors de sa visite.)
3. Vous réalisez une **avance de trésorerie** (le montant contenu dans la carte est payé à l'achat et sera utilisé plus tard)
4. Vous **augmentez votre clientèle** grâce aux amis de vos clients. (Il y aura un bon nombre de destinataires qui seront de nouveaux clients potentiels pour votre commerce)
5. Vous disposez d'un **nouveau produit sans stock**.

Pour vos clients :

1. Ils pourront offrir des cadeaux originaux et de qualité. (Cette solution est encore très peu développée chez les commerçants indépendants et sera appréciée comme telle)
2. Ils sont certains que le cadeau sera apprécié, puisque c'est le destinataire qui choisira. (Il est toujours difficile de faire le bon choix et la solution de l'échange n'est pas toujours facile)
3. Il bénéficiera d'un gain de temps important, plus besoin de faire les magasins pour trouver la bonne idée.
4. Votre client peut choisir avec précision le montant du cadeau à offrir. (Pour un budget annoncé de 30€, il est difficile de trouver exactement le cadeau correspondant à cette somme)

Pour le destinataire du cadeau :

1. Il peut choisir le cadeau qui lui plaît. (Fini les échanges ou les cadeaux ringards offerts de bonne foi et qui encombrant les placards. Avec une carte de 30€, il pourra choisir entre 3 objets ou services à 10€ ou un produit ou service à 50 ou 60€ en le complétant)

2. Le moment où il voudra le consommer, il dispose de 1 an pour l'utiliser. (Un soir, pour une occasion particulière... pour un restaurant par exemple, pour les cadeaux de Noël, les vacances...)
3. Avec qui il voudra le consommer. (Avec un ami, un parent... pour un restaurant)

Quel type de carte cadeau

Vous pouvez créer 2 types de cartes cadeaux :

1 – Des cartes Forfait.

Ces cartes sont principalement utilisées pour offrir une prestation définie à l'avance ; Soins du corps, restaurants, parc à thème...

Exemple une soirée pour 2 dans un restaurant.

L'établissement défini à l'avance le contenu de cette soirée, les types de plats, de vin, de chambre et le prix de la carte.

2 – Des cartes numériques.

Le client choisi le montant à charger dans la carte, le destinataire pourra utiliser cette somme au grès de ses envies dans l'année qui suit.

Il pourra régler tout ou partie d'un produit ou d'une prestation au sein de l'établissement ou du réseau émetteur.

Ces cartes peuvent également servir pour gérer des avoirs lors d'échange par exemple. Dans ce cas, c'est le commerçant qui détermine le contenu de la carte correspondant à l'avoir sur le retour marchandise.

Qui peut émettre des cartes cadeaux

Tout commerçant qui vend un produit ou un service peut émettre des cartes cadeaux.

Que ce soit un commerçant indépendant, avec 1 ou plusieurs points de ventes.

Un réseau de commerçants ou une franchise qui émettra des cartes utilisables dans l'ensemble de son réseau.

Grâce à notre solution, l'émission de cartes cadeaux n'est plus réservée aux seules grandes enseignes, un commerce indépendant peut mettre une place sa propre carte cadeau immédiatement et sans infrastructure lourde.

Comment développer des cartes cadeaux

Des accords peuvent être pris avec des intermédiaires afin de diffuser ces cartes et donc augmenter le chiffre d'affaire et les nouveaux clients.

Des agences de voyages pour des hôtels ou restaurants.

Les comités d'entreprises pour offrir à ses membres des offres facilement utilisables, cartes restaurants, cartes fournitures scolaires, cartes naissances, cartes mariages...

Les entreprises pour offrir à leur personnel dans différentes occasions, un challenge, un objectif, pour des commerciaux ou l'ensemble du personnel, un départ en retraite ou une promotion. En restant en dessous d'un certain seuil, ces cartes peuvent présenter un réel avantage financier pour le personnel et pour l'entreprise.

Pour offrir à des clients, lors d'une affaire importante, lors de la signature d'un contrat, pour un apporteur d'affaire ou en fin d'année pour les meilleurs clients.

Pour doter des compétitions régionales, golf, tennis, cyclisme...

Pour doter les jeux de hasard régionaux (les lotos distribuent actuellement des cartes cadeaux de grandes enseignes, ils n'ont pas d'alternative pour les commerçants locaux)

Notre solution technique

L'application carte cadeau peut fonctionner seule ou intégrée dans l'application CRM ou carte de fidélité. Elle peut être installée sur un ou plusieurs postes de caisse, toutes les données sont centralisées.

Les cartes sont stockées sans aucune valeur et ne sont activées que lors de la vente avec le montant choisi par le client (aucun risque en cas de vol d'un lot de cartes).

La période de validité est paramétrable, en général 12 ou 18 mois et peut être prolongée en cas de besoin.

Pour ce type d'application, on utilise en général des cartes à puce ou sans contact (sécurité oblige).

Les données sont stockées sur nos serveurs sécurisés et accessibles depuis le backoffice à tout moment en temps réel.

Une application Internet en marque blanche est disponible pour permettre aux clients de suivre leur carte et faciliter la communication avec les porteurs de cartes cadeaux afin de les transformer en client fidélisé.

Globalement la solution Fidelite Concept est extrêmement souple, puissante et rapide. Elle permet la mise en place de solutions performantes à un coût jusqu'alors impensable. Elle offre une évolution permanente pour s'adapter aux besoins des clients grâce notamment à la mise à jour en ligne. Elle offre une réelle communication avec vos clients et à ce titre est probablement la meilleure solution actuellement sur le marché. Vous n'aurez rien à envier aux plus gros réseaux internationaux.