

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



LES PARTENAIRES FIDELITE

*S'associer à partenaires pour
augmenter sa visibilité
et valoriser ses actions.*

Le partenariat en fidélité.

Tous les commerçants sont régulièrement sollicités pour aider une association, généralement sportive, mais également culturelle ou de tout autre but.

Verser un montant pour faire plaisir permet à ces associations de survivre sans augmenter les cotisations de ses membres. D'autant que les aides régionales se font de plus en plus rares (crise oblige)

Toutefois ces sommes aussi faibles soient-elles s'assimilent plus à des cadeaux sans réel retour et les associations doivent réellement faire l'aumône pour les obtenir.

Notre solution

Notre solution est très simple à mettre en place :

Le commerçant accepte de reverser un pourcentage du chiffre d'affaire réalisé par les membres de l'association (par exemple 0.5 ou 1%)

Première opération, l'association demande à ses membres de **privilégier le commerçant** concerné qui va en échange financer le club.

Le client remplit une **fiche d'identification** qui est adressée au commerçant.

Lors de la première visite, le client reçoit une **carte de fidélité**.

Chaque achat est enregistré comme toute carte de fidélité, mais en plus de la remise associée au programme de fidélité, le pourcentage du partenaire est stocké et **reversé chaque fin de mois à l'association**.

En échange, le commerçant affiche un panneau signifiant qu'il **soutient l'association** et s'il s'agit d'une association sportive par exemple le nom du commerçant est **associé aux matchs** ou documents émis.

- **Le client** est gagnant du fait que son association est financée décemment et va pouvoir s'occuper sérieusement de ses membres (achat de matériel, financement de formateurs, de déplacements etc.)
- **L'association** perçoit un revenu mensuel sans être obligée de faire le tour des commerçants et entreprises pour solliciter de l'aide.
- Pour **le commerçant**, cela génère de nouveaux clients qui seront d'autant plus fidèles que leur association fonctionnera dans de meilleures conditions.

C'est réellement une solution gagnant/gagnant.

Etendu de l'application

Chaque association peut traiter avec plusieurs commerçants de manière à augmenter ses gains.

Chaque commerçant peut traiter avec différentes associations (sportives, culturelles, de parent d'élèves...) de manière à augmenter et fidéliser sa clientèle.

Chaque client ne peut cependant être lié qu'avec une seule association.

Il est ainsi possible de soutenir différentes associations, foot, judo, basket..., échec, bridge, cinéma... mais aussi des associations de parents d'élèves qui sont elles aussi à la recherche de financements.

Les évolutions

Chaque client peut décider de reverser une partie de ses remises à son association préférées.

Exemple :

La carte de partenaire est associée à un programme de fidélité qui reverse par exemple 5% des achats aux clients.

Un client choisi de reverser 50% de cette remise à son association préférée. Chaque achat générera par exemple 1% remis par le commerçant plus 2.5% (50% de 5%) de la part du client.

La gestion

La gestion est accessible en temps réel à partir du backoffice, un état global et un état individuel des versements est établi chaque fin de mois.

Tous les choix sont décidés par le client et revalidés chaque année (ce qui permet de financer l'association de parents d'élève ou le club correspondant à l'établissement ou l'activité de l'année à venir.

Communication

Cette solution hormis le fait qu'elle permet d'augmenter et de fidéliser de nouveaux clients permet d'animer la clientèle de manière moins mercantile en communiquant sur les activités de sponsoring réalisées par votre magasin et en parlant de manière associée des résultats des clubs.

Cette option est très utile pour donner du corps à votre communication ; sur les réseaux sociaux bien entendu, mais aussi dans votre newsletter, pour l'affichage en magasin et même dans votre communication personnelle avec vos clients.

Globalement la solution partenaires lié aux cartes de fidélité 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.