

FIDÉLITÉ ENSEIGNES

- un programme de fidélité à point : carte de fidélité
- un portail de marketing direct : sms, emailing
- des outils d'animation et de pilotage : intranet...
- des supports de communication : application mobile...

- Fid pocket répond à vos enjeux :
- optimiser votre rentabilité,
 - pérenniser la relation client,
 - drainer le trafic en point de vente



Comment ça marche ?



Le commerçant propose une carte de fidélité.



L'adhésion est réalisée en ligne ou sur bulletin papier.



Le commerçant passe la carte dans le TPE. A chaque achat, le client gagne des points.



Le client utilise ses avoirs fidélité dans votre réseau.

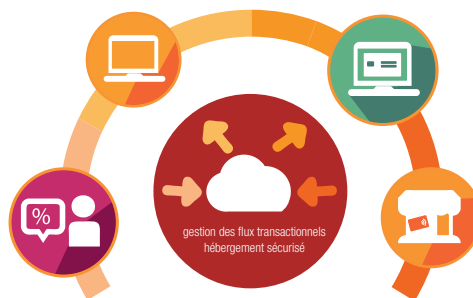
La plateforme

2. Piloter votre programme :

- retours statistiques,
- outils dédiés au pilotage.

1. Connaître vos clients :

- inscription d'un client dans la base de données.



3. Optimiser votre rentabilité

- portail de sms et emailing,
- bons plans dématérialisés.

4. Challenger vos points de vente

Les outils dédiés



Pour le bénéficiaire, des outils de communication :

- carte de fidélité,
- compte fidélité en ligne,
- application mobile.



Pour le commerçant, des outils de suivi :

- intranet affilié,
- ordinateur connecté,
- balise de géolocalisation.



Pour vous, des outils de pilotage :

- portail administrateur,
- tableaux statistiques,
- base de données.

Marketing direct & animations

Objectifs du portail sms et emailing :

- augmenter le chiffre d'affaires,
- animer votre programme de fidélité,
- donner de la visibilité aux commerçants.

Objectifs des animations commerciales :

- communiquer pour animer : e-mailing bienvenue, sms solde de points...
- animer pour générer de la fréquentation : carte VIP, le mois anniversaire...
- animer le chiffre d'affaires : happy time, flash remise...



Le parcours

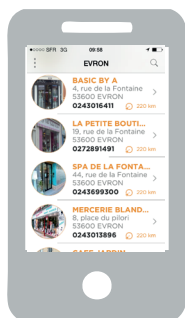
Planifier des messages

Diffuser vos messages : campagnes sms et emailing à partir de la même plateforme.

Visualisez vos retours statistiques :

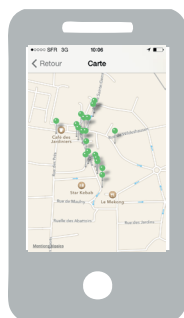
- taux d'ouvrabilités,
- taux de clics.

Une application mobile dédiée



Liste des commerçants :

- le réseau,
- les coordonnées,
- les horaires.



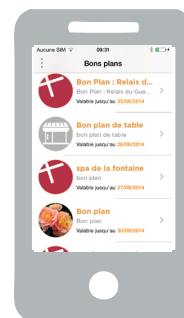
Géolocalisation :

- le plan du cœur de ville,
- l'emplacement de chaque commerçant.



Suivi du compte :

- l'historique des transactions,
- le solde de points,
- rappel de la date de validité



Les bons plans :

- pousser par l'association

La grande distribution

L'enseigne crédite et le commerçant adhérent débite l'épargne !

- Le + commerçant : augmentation du chiffre d'affaires
- Le + porteur : plus de remise en fonction du panier moyen.
- Le + association : lutter contre la désertification.
- Le + grande surface : augmentation du panier moyen.

281 683 porteurs actifs

2689 points de vente

100 associations adhérentes

chiffres 2014

RESTONS EN CONTACT

✉ contactstim@up-france.fr

👉 up-france.fr/fideliser

☎ **0 826 081 515** Service 0,20 €/min + prix appel

SUIVEZ-NOUS



Solutions Incentive,
Fidélité et Récompenses



@UpSolutions_fr



Ça fait du bien
au quotidien