

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Soleil  Sucré
By Elisa

Soleil Sucré choisit Aquitem pour la gestion de son programme de fidélisation.

UN CONCEPT "TENDANCE"

Créée en 1999 par Dan et Elisa Suissa, l'enseigne de lingerie compte 150 magasins environ, dont une douzaine hors Hexagone.

Ce concept de magasin très tendance présente des modèles pleins de charme et de poésie.

Tout en proposant un positionnement prix très étudié, le cœur de cible est représenté par des femmes qui aiment la mode et ses accessoires.

Avec le développement de l'enseigne et sa forte croissance en nombre de magasins grâce à l'ouverture de nouvelles franchises, la carte de fidélité était devenue incontournable. En outre, cela va permettre de renforcer encore l'attachement déjà très prononcé de ses clientes pour la marque.

UNE CARTE DE FIDELITE SUR MESURE

La carte de fidélité est en fait composée de trois mini-cartes : mignons petits porte-bonheur à glisser dans son sac ou à son porte-clefs avec un ruban rose... de sorte à l'avoir toujours sous la main, d'en changer au gré de ses envies, ou bien pourquoi pas, d'en confier un à une amie !

DE DOUCES ATTENTIONS

A chaque achat, les clientes cumulent des «soleils» selon la règle 1 € = 1 soleil, et dès 150 soleils, un chèque de fidélité leur est adressé à leur domicile.

D'autres avantages dispensés tout au long de l'année, comme les soleils de bienvenue, une remise de 20% le jour de leur anniversaire ou des soleils « bonus » constituent la base solide d'une relation quasi-amoureuse entre Soleil Sucré et ses clientes fidèles.

Contacts

Elisa Suissa
PDG

Virginie Mory
Directrice Marketing



ze
Fid'
by Aquitem

Créée en 1987, Aquitem propose une compétence inégalée dans la gestion de programmes de fidélité points de vente, avec plus de 15 millions de cartes gérées sur 12 pays.

Grâce à sa maîtrise technique et marketing, ZeFid' by Aquitem propose une palette complète de services permettant à l'enseigne et à ses points de vente de vivre sereinement la mise en place de cet outil :

- ✓ **Accompagnement** et Conseil avant lancement
- ✓ **Conceptions graphiques** et élaboration des supports (cartes, formulaires, courriers, webdesign, emailing...)
- ✓ **Pilotage intégral de la logistique** du programme : impressions, saisies, routages, fabrications...
- ✓ Centre d'appels magasins 6j/7
- ✓ **Suivi Marketing** de la vie du programme : statistiques, assistance aux opérations marketing, analyse des retours, segmentation et analyse de la base
- ✓ Maîtrise complète de l'infrastructure technique (hébergement, sécurité...)

Contacts

Philippe CLEMENTE
Directeur Commercial

Axel RICARD
Directeur du Développement
Fidélisation

Groupe Aquitem - 375 avenue de Tivoli
33110 LE BOUSCAT - www.aquitem.fr
Tél. 05 56 69 64 64 - Fax 05 56 69 64 60