



GENEVIEVE LETHU

l'art de vivre un quotidien exceptionnel

choisit Aquitem pour la gestion de son programme de fidélisation

DERNIÈRE SIGNATURE ZEFID'BY AQUITEM :

Geneviève Lethu choisit ZeFid' by Aquitem pour la gestion de son programme de fidélité.

Forte de 40 ans d'expérience et d'un réseau de 110 magasins à travers le monde, Geneviève Lethu a su s'imposer dans le secteur d'activité de l'équipement de la maison et a su gagner sa renommée grâce à ses idées novatrices et des collections toujours tendances, renouvelées deux fois par an. Cette enseigne de renommée internationale s'était déjà dotée d'un programme de fidélisation, qui n'avait pas remporté l'adhésion escomptée auprès de ses clients.

Aquitem a relevé le défi et début novembre, la nouvelle carte de fidélité a été déployée dans 70 points de vente. Une carte très qualitative, « la carte blanche à toutes mes envies », qui joue sur la brillance sans être clinquante, un formulaire accrocheur, des chèques de fidélité qualitatifs, des mailings colorés sont les vecteurs de cette nouvelle communication.

L'ancienne base de données n'est pas pour autant mise au rebus et sert au recrutement de clients sur la nouvelle base de données. Peu à peu ces derniers adhèrent au nouveau programme et profitent très vite des avantages qu'il leur accorde : 1 euro = 1 point et dès 100 points, un chèque de fidélité de 5€ est envoyé au domicile des clients. L'adhésion est gratuite et 30 points de bienvenue sont offerts à l'ouverture.

Les résultats ne se sont pas fait attendre : dès le premier mailing de recrutement, les adhésions se sont multipliées et l'opération promotionnelle liée a enregistré de meilleurs scores qu'auparavant ! Les magasins sont d'ores et déjà très satisfaits du programme et bénéficient d'un accompagnement personnalisé, que ce soit pour répondre à leurs questions techniques ou pour les conseiller sur le montage d'opérations marketing spécifiques.

Ainsi, Aquitem a également assisté Geneviève Lethu dans la mise en place d'un plan d'animations annuel qui permet de solliciter l'ensemble de la base de données aux 4 moments forts de l'année : fête des mères, nouvelles collections, Noël.

D'autre part, via le requêteur et le module de Gestion de campagnes ZeFid', chaque magasin peut enfin communiquer avec ses clients de manière totalement autonome et en fonction de l'actualité qui lui est propre : déménagement, anniversaire du magasin... mais aussi : contrer un concurrent, animer son point de vente en période creuse, inviter ses meilleurs clients à des ventes privées ou à découvrir des exclusivités...

Grâce à la motivation du réseau Geneviève Lethu et à l'essor insufflé par ce nouveau programme, un schéma de segmentation très

affiné pourra être établi dès les prochains mois et sera à l'origine d'opérations plus efficaces encore, ciblées en fonction des comportements réels de consommation de chaque typologie de client.



Créée en 1987, Aquitem propose une compétence inégalée dans la gestion de programmes de fidélité points de vente, avec plus de 20 millions de cartes gérées sur 15 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
- Segmentation et analyse de la base.
- Suivi Marketing de la vie du programme : statistiques, assistance aux opérations marketing, analyse des retours.
- 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
- Maîtrise complète de l'infrastructure technique (hébergement, sécurité...)
- Développement d'applications mobiles et Facebook.



CONTACT :
Philippe PASSAULT - Directeur Général



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

