

FIDELITY CARD



**La solution fidélisation
par carte à puce**



Fidéliser ses clients

Face à la diversité de l'offre et à la multiplication des formes de distribution, fidéliser est devenu le maître mot de tout commerce.

Dans cet environnement, les consommateurs ont des attentes précises. Le commerce le plus compétitif à leurs yeux est celui qui leur offre une réponse personnalisée.

Comment ?

Souple, puissante et simple à l'utilisation, la fidélisation par la carte à puce répond parfaitement à cet objectif.

Description générale

Fidelity Card : solution globale de fidélisation basée sur la technologie de la carte à puce.

La puce permet de stocker tous types d'informations qui vont du simple n° de client à sa fiche d'identité complète. Mais surtout les renseignements concernant les habitudes de consommation du client : nombre de visites, montant des achats, nombre de points acquis, dernière visite...

Ces informations sont exploitables directement sur votre ordinateur après la synchronisation de votre mini-terminal Xpad et grâce aux logiciels fournis dans le kit.

Fidelity Card

Fidelity Card est une solution fonctionnant de manière autonome.

Le Kit comprend :

- Un mini terminal autonome Xpad, permettant de lire et d'écrire les informations sur la carte et de les stocker dans sa mémoire. Il est muni d'un écran pour afficher les informations, d'un clavier pour saisir les données, d'une batterie rechargeable pour fonctionner de manière autonome durant plusieurs jours et sauvegarder les données durant plusieurs années, d'une liaison série pour synchroniser ses informations avec votre ordinateur.
- Une suite de logiciels pour paramétrer votre Xpad, synchroniser les données et gérer les informations concernant votre clientèle.
- 100 cartes à puce pour vos clients.
- 1 an de garantie et de mise à jour gratuite du logiciel
- 3 mois de hot line gratuite



Les différents modes de fonctionnement de Fidelity Card

La carte de fidélité est un moyen de fidéliser vos clients.

Fidéliser les clients, signifie les inciter à revenir le plus souvent possible.

A l'inverse des cartes de fidélité généralistes qui incitent les utilisateurs à être fidèles à une ville, un centre commercial, une rue, une chaîne, voir rien du tout, le système **Fidelity Card** doit sensibiliser les acheteurs à **revenir dans votre ou vos points de vente**.

Suivant le type de commerce, le mode de fidélisation sera sensiblement différent.

Il est illusoire de penser que le moyen de fidéliser des clients sera le même pour un marchand de pizza, un restaurant 3 étoiles, un marchand de moto, un fleuriste ou une société de services.

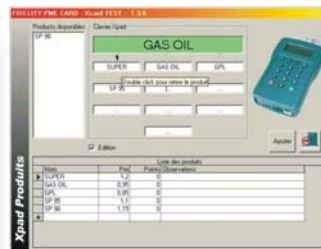
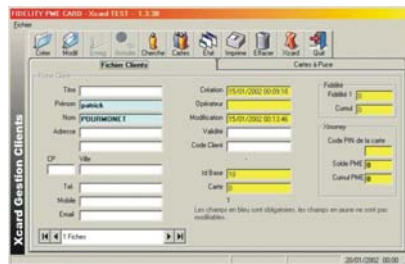
Fidelity Card permet grâce à son terminal Xpad de s'adapter à toutes les solutions de fidélisations souhaitées.

- x points pour 1 Euro ou 1 point pour x Euro
- Calcul automatique du nombre de points par produit ou famille de produits
- Enregistrement des modes de paiement
- Pourcentage du chiffre d'affaire
- Date de validité de la carte
- Modification des paramètres à la volée pour des opérations de promotion
- Etc.

Il existe des versions spécialisées pour les pizzaiolo, avec un calcul de pourcentage au lieu des points, avec un PME géré en même temps que la carte de fidélité etc. n'hésitez pas à nous contacter pour connaître la version qui correspond à votre projet.

La synchronisation avec le PC permet de mettre en place une véritable gestion **marketing** de votre clientèle telle que seules les grandes enseignes ou les franchises étaient jusqu'alors capable de gérer. Connaître à tout moment les meilleurs clients, les meilleurs périodes, les meilleurs produits de votre point de vente. Vous pourrez même réaliser une étude précise de votre zone de chalandise en analysant les adresses de vos clients.

La base de données ainsi créée vous sera d'une grande utilité pour réaliser des mailings lors des opérations de promotion, le lancement de nouveaux produits ou services, pour inviter vos meilleurs clients en avant première par exemple.



Les cartes à puce

Les cartes à puce sont livrées blanches, prêtes à fonctionner et peuvent à votre demande être imprimées à votre logo.

Il est également possible d'ajouter une imprimante de cartes pilotée par le logiciel, permettant l'impression directe du nom du porteur lors de la création.



Les avantages

Fidelity Card vous permet de mieux connaître vos clients et donc de répondre à leurs attentes de façon personnalisée.

Des avantages peuvent être accordés à chaque consommateur en fonction de son profil : identification, historique d'achats, attribution de points de fidélité en fonction du nombre de visites, du montant des achats, de dates spécifiques (anniversaire, Noël, fête des mères ...) ou autres critères.

Fidelity Card vous permet de gérer des comptes points, remises, avantages, promotions, mais également, gère des programmes multi partenaires (association avec d'autres commerçants).

Un autre avantage non négligeable est la valorisation de votre point de vente, un fichier clientèle bien tenu et correctement renseigné, avec les habitudes d'achat, la zone de chalandise est un argument important lors de la valorisation d'un commerce.

Une carte de fidélité ?

Pour inciter vos clients à venir et surtout à revenir.

Il est plus facile de fidéliser un consommateur déjà client plutôt que d'en chercher sans cesse de nouveaux.

Fidéliser c'est faire vivre efficacement votre portefeuille clients pour les garder et augmenter leurs achats.

Fidéliser vos clients, c'est avant tout mieux les connaître. Grâce à **Fidelity Card** vous en êtes plus proche et anticipez mieux ce qui compte pour eux.

Quelque que soit votre équipement (PC caisse, TPV), et le type de votre enseigne (commerce indépendant, franchise, association de commerçants) **Fidelity Card** répond à toutes vos attentes pour dynamiser et valoriser votre portefeuille clients et apporte une solution clé en main simple, puissante, évolutive, au meilleur prix.



Mise en œuvre Fidelity Card

Installation

Pour utiliser **Fidelity Card** dans les meilleures conditions, vous avez simplement besoin d'un PC de gestion.

Ce PC n'a nul besoin d'être disponible dans le point de vente, le terminal Xpad est entièrement autonome. Il peut créer les cartes des clients, ajouter des points sur les cartes retirer des points lorsque vous remettez le cadeau au client et cela sans l'aide d'un PC.

Ses batteries lui permettent de fonctionner en toute indépendance durant toute plusieurs mois sans nécessiter de recharge.

Le kit **Fidelity Card** comporte un CDROM avec les programmes de gestion liés à votre application. L'installation est extrêmement simple et ne demande que quelques minutes.

Raccordement

Le raccordement de votre Xpad avec le PC est très simple. Un câble est fourni que vous raccordez au port série de votre ordinateur et un transformateur que vous raccordez à une prise de courant. A l'autre bout de ce câble il y a une prise RJ12 (style prise téléphone). Lorsque vous souhaitez synchroniser votre Xpad avec le PC et le recharger, raccordez simplement le Xpad sur cette prise.

Une option Socle permet de simplifier cette synchronisation. Posez simplement le Xpad sur son socle pur lancer la synchronisation.

Paramétrage

Une fois le logiciel installé, vous allez devoir le paramétrer pour qu'il réponde à vos attentes. Ce paramétrage se limite à quelques cases à cocher pour définir le mode de fonctionnement que vous attendez de votre application. Une fois ces informations enregistrées, il vous sera demandé de raccorder votre Xpad et de cliquer sur le bouton de transfert vers le terminal.

Les options de Fidelity Card

De nombreux paramètres vous permettent de personnaliser votre système comme bon vous semble.

Le premier choix consiste à déterminer le mode de fonctionnement de la carte de fidélité.

4 paramètres principaux sont à prendre en compte :

- Capitalisation de la fidélité à l'aide de points ensuite transformés en cadeaux.
- Capitalisation de la fidélité en pourcentages ensuite transformés en avoir sur le prochain achat.
- Calcul automatique suivant le type d'achat réalisé (famille de produits) ou identique pour l'ensemble des produits.
- Gestion avancée de dates de validité des cartes.
- Utilisation de cartes rechargeables pour le règlement des achats (PME Porte Monnaie Electronique)

Calcul automatique ou manuel du nombre de points

Le calcul automatique permet d'attribuer des points en fonction de la famille des produits achetés par le client lors de chaque transaction.

Exemple :

- *Produit 1 = 1 point pour 1 Euro*
- *Produit 2 = 3 points pour 1 Euro*
- *Produit 3 = 10 points pour 1 Euro*
- *Etc.*

Liste de cadeaux

Vous pouvez programmer votre Xpad avec 10 cadeaux en mémoire et le nombre de points pour chacun d'entre eux.

Exemple :

- *Cadeau 1 = 50 points*
- *Cadeau 2 = 100 points*
- *Cadeau 3 = 200 points*
- *Etc.*

Ainsi la remise d'un cadeau est extrêmement rapide et directement liée au nombre de points accumulés. Dès que le nombre de points acquis est suffisant, le client peut les échanger contre un des cadeaux disponibles. Le nombre de points correspondant au cadeau choisi est immédiatement retiré du contenu de la carte.

Calcul automatique du pourcentage suivant la famille de produits

Si vous optez pour la récompense par un pourcentage sur les ventes, le calcul automatique permet d'attribuer un % en fonction de la famille de produits achetés par le client.

Lors de chaque transaction, le % est calculé automatiquement suivant le montant de l'achat et stocké dans la mémoire de la carte.

Lors du paramétrage du Xpad, vous avez 2 possibilités de seuil pour attribuer le montant acquis au client.

- 1 - le nombre de visites (exemple 10 visites)
- 2 - le montant accumulé. (exemple 100 Euros)

Vous pouvez choisir d'utiliser l'un ou l'autre des seuils ou les deux.

Dès que le seuil choisi est atteint, ou dès que l'un des 2 seuils est atteint, le total accumulé dans la carte est immédiatement disponible pour régler tout ou partie de l'achat en cours.

Exemple :

- Produit 1 = 2% sur le montant de la transaction.
- Produit 2 = 5% sur le montant de la transaction.
- Produit 3 = 10% sur le montant de la transaction.
- Etc.

Seuil de remise du pourcentage acquis = 5 visites.

Liste des achats

• Achat 1 = 25.00 Euros produit 1, soit une remise de	25.00 X 2% =	0.50 Euro encours 0.50
• Achat 2 = 50.00 Euros produit 2, soit une remise de	50.00 X 5% =	2.50 Euro encours 3.00
• Achat 3 = 20.00 Euros produit 3, soit une remise de	20.00 X 10% =	2.00 Euro encours 5.00
• Achat 4 = 75.00 Euros produit 2, soit une remise de	75.00 X 5% =	3.25 Euro encours 8.25
• Achat 5 = 100.00 Euros produit 3, soit une remise de	100.00 X 10% =	10.0 Euro encours 18.25

Lors de la sixième visite, le client bénéficiera d'un avoir automatique de 18.25 Euros transféré dans le PME. Le compteur d'encours et le nombre de visites est automatiquement remis à zéro et repart pour une nouvelle capitalisation de points.

Valeur identique pour l'ensemble des achats.

Vous pouvez opter pour le calcul d'une valeur identique pour l'ensemble des produits vendus . dans ce cas, lors de la saisie, le type de produit ou famille de produit ne sera pas demandé et le nombre de points ou le pourcentage attribué sera identique pour l'ensemble des achats.

Gestion d'un PME

Si vous choisissez l'option PME, chaque client aura le loisir de recharger son PME du montant qui lui conviendra et pourra par la suite utiliser cet argent pour régler ses achats au sein de votre magasin.

Si parallèlement, vous avez choisi la version pourcentage, le transfère des remises consenties sera basculé dans ce PME chaque fois qu'un seuil sera atteint.

Cette option est particulièrement intéressante lorsqu'il s'agit d'une clientèle régulière sur de petites sommes.

Boulangerie, pressing, épicerie, club de sport, vidéothèque, copy center, etc.

Vous pouvez comparer cette solution au PME mis en place par les banques, mais avec les avantages suivants :

1. L'argent chargé dans la carte par vos clients est stocké sur votre compte en banque et rapporte des intérêts non négligeables. 200 clients chargeant chacun 100 Euros par exemple représente 20 000 Euros de trésorerie gratuite.
2. Une fois mis en place, vous n'avez aucun frais supplémentaires à prévoir, pas de location de matériel, pas de frais de gestion, pas de royalties..
3. Vous facilitez le mode de règlement à vos clients et à vous même et accélérez le trafic aux heures de pointe.
4. Vous fidélisez vos clients de facto puisqu'ils ont payés d'avance leurs achats
5. Vous pouvez récompenser la fidélité de vos clients en même temps que l'avance de trésorerie.

Une application particulièrement intéressante consiste à recharger le PME de vos clients avec des tickets repas. Le montant ainsi stocké pourra être utilisé sans les contraintes de rendu de monnaie, de complément ou de division lors des repas à plusieurs. Cette solution s'adresse à tous les commerçants acceptant les tickets repas, restaurants, traiteurs, sandwicherie, pizzeria, etc.

Utilisation quotidienne

Une fois votre Xpad paramétré, vous pouvez l'utiliser immédiatement.

L'utilisation de votre carte de fidélité ne nécessite aucune compétence particulière ni aucune formation de votre personnel.

Sélectionnez le montant de la vente et le type de produit (suivant le paramétrage sélectionné) et le calcul de point se fait automatiquement. Il est écrit dans la carte et stocké dans la mémoire de votre Xpad jusqu'à la prochaine synchronisation.



Lors de chaque transaction, le client présente sa carte.

✚ La carte est introduite dans le mini terminal Xpad. Le nom et le contenu de la carte sont affichés.

✚ Le montant de l'achat est saisi au clavier.

Si aucune option n'est activée, la transaction est terminée.

Si l'option calcul automatique par famille de produits est activée, le code produit est saisi au clavier.

✚ Le nom de la famille de produit et le nombre points calculés ou le montant de la remise sont affichés.

Si le mode de paiement à été activé, le code de paiement est saisi au clavier.

✚ Si l'option PME a été activée et le code PME sélectionnée, et si l'option code PIN par carte est activée, le code PIN du client devra être saisi au clavier.

Le mini terminal Xpad émet alors une petite musique caractéristique indiquant que la transaction est terminée.

Durée total entre 5 et 15 secondes suivant les options sélectionnées.

Synchronisation

La synchronisation consiste à échanger les données entre le mini terminal Xpad et la base de données sur le PC.

La synchronisation est nécessaire pour assurer la gestion des informations sur votre ordinateur, si vous ne souhaitez pas gérer ces informations, la synchronisation n'est pas nécessaire. A ce titre, un mini terminal Xpad peut fonctionner seul sans liaison avec un ordinateur. Dans ce cas, il se contente de stocker des points sur la carte et de retirer les points lors de la remise du cadeau.

Vous réaliserez une synchronisation chaque fois que cela sera nécessaire, chaque jour, chaque semaine ou chaque mois suivant l'utilisation que vous ferez de votre application.

La synchronisation permet également de recharger les batteries de votre mini terminal Xpad.

Le Xpad à une autonomie de fonctionnement entre 1 et 2 mois suivant le nombre de transactions traitées. Le Xpad peut stocker jusqu'à 2000 transactions en mémoire.

Pour réaliser une synchronisation, raccordez simplement le Xpad à votre PC après avoir lancé le logiciel, la synchronisation se déclenche automatiquement.

Cette synchronisation va permettre de transférer les données stockées dans le Xpad sur le disque dur de votre PC sans aucune manipulation. Si vous avez modifié les données de paramétrage de votre application, (le nombre de points distribués pour une gamme de produits par exemple) ou si vous avez modifié la liste des cadeaux disponibles et leur valeur, le transfert dans le Xpad se fera automatiquement lors de cette synchronisation.

Lors de chaque synchronisation, la mémoire du terminal est effacée pour lui permettre d'enregistrer de nouvelles transactions.

Profitez de cette synchronisation pour laisser le Xpad branché toute la nuit et recharger ses batteries, ce qui vous permettra de travailler sans problème durant plusieurs semaines.

Le raccordement du Xpad sur le PC est réalisé par une simple prise RJ12 assurant simultanément la synchronisation et le rechargement de votre Xpad.

Un socle est également disponible en option pour faciliter la synchronisation et le rechargement.

Méthodes de synchronisation

La méthode de base consiste à raccorder le câble du Xpad à un port série de l'ordinateur. Le logiciel détecte automatiquement le Xpad.



En option, un socle permet de faciliter la connexion du Xpad en le posant simplement sur son support.



Ce support peut recevoir un modem permettant une liaison à distance, notamment dans les applications multi site sur serveur. (Franchises, gestion d'une carte de fidélité multi commerçants, cartes ville...)

Il est également possible d'intégrer un module RS485 dans le socle pour les applications sur des sites importants avec différents Xpad raccordés à un serveur.

Un module Ethernet permet d'intégrer le Xpad dans un réseau avec synchronisation sur serveur.

La gestion des données

Le logiciel



Le logiciel de gestion se présente sous la forme d'une barre de lancement des différents logiciels de gestion.

module PARAMETRAGES

Paramétrage complet :

- Du programme,
- Des fichiers,
- Du calcul des points,
- Du mode de fidélisation choisi,
- De l'impression des cartes,
- Du mode de fonctionnement global,
- Du fonctionnement des Xpad,
- Etc

module AIDE

Lorsque tout semble compliqué, juste un petit coup de main pour vérifier que tout va bien.

module CLIENTS

La gestion performante de votre fichier client :

- Création des fiches
- Modification
- Effacement
- Création, effacement des cartes à puce
- Impression des cartes

module PRODUITS

Pour paramétrer les familles de produits et le ratio des points attribués par famille.

module PAIEMENTS

Pour gérer des statistiques des modes de paiement et même gérer un PME privatif au sein de votre commerce, permettant ainsi une avance de trésorerie non négligeable. Ce module n'est accessible que dans la version utilisant un PME et dans la version gérant les %.

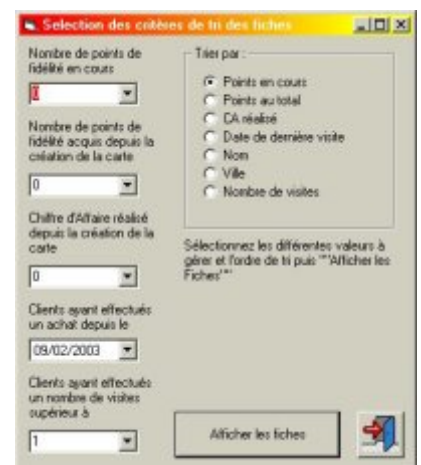
module CADEAUX

Pour paramétrer les cadeaux offerts suivant le nombre de points accumulés. Ce module n'est pas disponible dans la version gérant les %.

module STATISTIQUES

Pour gérer les informations accumulées au fil du temps. Une mine d'informations extrêmement importantes :

- Edition d'états par dates, carte, famille de produits...
- Edition de statistiques
- Exportation des données vers Excel ou Word



Les points forts de Fidelity Card

AUTONOMIE

Vous installez votre système sur un PC et vous êtes libre, vous n'avez rien à payer à personne, pas de royalties, pas de frais mensuels, pas de location, pas de frais de ceci, pas de frais de cela, pas de commission.

EVOLUTIVITE

Vous partez du **KIT de base** et vous y ajoutez autant de terminaux que vous le souhaitez et quand vous le souhaitez, vous achetez de nouvelles cartes à volonté, quand vous le voulez à votre rythme.

SOUPLESSE

Vous faites évoluer votre système de fidélité comme bon vous semble, vous augmentez le nombre de points pendant une période, vous modifiez les règles de calcul, vous pouvez même changer complètement le mode de fonctionnement du terminal.

Vous faites vivre votre carte de fidélité à votre rythme, modification des calculs ou des cadeaux quand vous le souhaitez.

PUISSANCE

Vous suivez au jour le jour, la consommation de vos meilleurs clients, vous éditez la fiche complète d'un client, vous éditez des statistiques par date, montants, nombre de visites, nombre de points, etc.

Vous envoyez des mailings à vos meilleurs clients triés sur le volet, des invitations en les sélectionnant sur les habitudes de consommation.

OUVERTURE





Vous exportez les données vers Word ou Excel pour faire des tableaux ou des mailings.

Vous pourrez bientôt envoyer des Email à vos clients pour les informer de vos manifestations, faire des propositions aux meilleurs clients.

Une extension vers le suivi des points par Internet pour chacun de vos clients est en cours de développement.

RENTABILITE

C'est certainement le meilleur investissement que vous puissiez faire pour gérer votre clientèle.

-  Peut cher
-  Facile à installer
-  Simple à utiliser
-  Plus puissant que tout ce que vous pouvez imaginer

FIABILITE

Un petit boîtier facile à transporter avec soi, alimenté par batteries rechargeables, disposant d'une autonomie exceptionnelle (plusieurs mois).

Une liaison extraordinairement simple pour lier les informations recueillies avec votre logiciel PC en toute sécurité.









MODERNITE

En choisissant la carte à puce pour votre carte de fidélité, vous vous positionnez instantanément sur le haut de gamme et vous valorisez votre clientèle.

Vous vous retrouvez au même niveau voir au dessus des grandes enseignes et des groupements.

EFFICACITE

Vous utilisez ce nouveau moyen pour connaître votre clientèle

-  Détecter les meilleurs clients.
-  Analyser votre zone de chalandise.
-  Etudier les habitudes de consommation.
-  Réagir aux baisses des ventes.
-  Dynamiser vos actions commerciales.
-  Anticiper les animations.
-  Résister aux attaques de la concurrence.
-  Valoriser votre fond de commerce.

RAPIDITE

Un mini terminal autonome avec lequel vous allez enregistrer les achats de vos clients très rapidement et très facilement.

Pas de file d'attente, vous pouvez si nécessaire ajouter d'autres Xpad à votre installation sans aucune modification.

Lors de chaque transaction, le vendeur ou la vendeuse introduit la carte du client dans le Xpad, frappe le montant des achats, saisie le type de produit et valide.

Le Xpad calcule automatiquement le % ou le nombre de points acquis suivant le montant et le type de produit sélectionnés.

Temps maximum d'enregistrement 5 secondes.

GESTION

En fin de journée, en fin de semaine ou quand vous le souhaitez, en dehors de la bousculade des heures de pointe du magasin, vous raccordez le ou les Xpad à votre PC, automatiquement les données sont transférées dans votre programme. C'est tout.

Lorsque vous voulez analyser vos données, éditer des fiches, des états, trier vos données, faire un mailing avec Word , exporter vos informations vers Excel. Vous disposez de toutes les informations nécessaires pour cela. En toute propriété sans rien demander à qui que ce soit, sans rien payer.

VALORISATION DU POINT DE VENTE

Le jour où vous souhaitez céder votre fond de commerce, l'existence d'un fichier client bien renseigné et à jour sera un élément de valorisation inestimable pour vos acheteurs.

EFFICACITE

La carte de fidélité par carte à puce offre l'avantage de la rapidité.

Les données étant stockées dans la carte, le client véhicule avec lui les informations en temps réel que ce soit sur un ou plusieurs sites.

Dès l'introduction de la carte dans le lecteur, vous connaissez son nom et le nombre de points accumulés, ainsi que le nombre d'achats réalisés dans votre magasin.

Lorsqu'il a atteint un seuil donnant droit à un cadeau ou une remise, il peut en bénéficier immédiatement sans aucune connexion avec un serveur, sans délai et en moins de 5 secondes.

La remise d'un cadeau ou d'une remise est enregistrée de la même manière qu'un achat, il sera suivi dans l'historique des transactions.