



ADELYA LOYALTY OPERATOR LES CHALLENGES

Vous utilisez la plateforme Loyalty Operator et souhaitez engager votre clientèle ?

Lancez-lui des défis avec les challenges !



Keep in touch !



ENGAGEZ VOS CLIENTS, OSEZ LE LUDIQUE !

Les challenges sont des défis lancés aux consommateurs qui, lorsqu'ils sont relevés, donnent droit à des récompenses virtuelles.

CAPTEZ L'ATTENTION DES JEUNES

- Le challenge est un levier de fidélisation client issu de la « gamification ». Cette tendance s'inspire des jeux vidéos et de leurs codes, avec notamment les quêtes et leurs récompenses
- Ces mécanismes sont intégrés à des animations marketing pour apporter un côté ludique à l'expérience client. Les 18 - 25 ans en sont particulièrement friands !

IMPLIQUEZ VOS CLIENTS

- Par le plaisir de la victoire, les challenges stimulent l'engagement des consommateurs et les encouragent à intensifier et diversifier leurs habitudes d'achat dans votre commerce
- En passant par un jeu, le client aura l'impression que le commerce n'attend rien de lui sinon qu'il se divertisse. Un plaisir gratuit pour lui, une animation rentable pour vous !
- Vous construisez une relation interactive et plus riche avec vos clients : ils ne sont plus dans une attitude passive, mais deviennent acteurs de leur consommation

SORTEZ DU LOT

- De par leurs côtés ludiques et originaux, les challenges confèrent à votre commerce une image sympathique auprès de votre clientèle !
- Cette perception positive auprès des jeunes peut également booster leur engagement en ligne. Une dynamique profitable à votre e-réputation

TIREZ PROFIT DU JOUEUR QUI SOMMEILLE EN CHAQUE CONSOMMATEUR !

MOTIVEZ LES TROUPES...

- Les challenges fonctionnant par étapes sont les plus motivants. Par exemple, offrez un badge « Silver » au bout de 5 achats, puis « Gold » au 10ème et enfin « Platinum » au bout du 15ème
- Faites preuve d'imagination en proposant différents types de challenges et de badges :
 - ✓ Le badge « Internaute », à un client qui a réservé un certain nombre de produits sur votre Clic and Collect
 - ✓ Le badge « Serial Shopper © », à un client qui est passé en caisse plusieurs fois en une semaine



...ET RÉCOMPENSEZ LES EFFORTS !

- Même si la distinction n'est que virtuelle, l'intérêt pour le client est d'obtenir un retour positif qui donne du sens à ses actions. Un sentiment d'accomplissement qui le poussera naturellement à revenir sur votre lieu de vente
- Mais vous n'êtes pas cantonné au virtuel : offrez si vous le souhaitez des bons de réduction, des points supplémentaires, des cadeaux...

*Avec Loyalty Operator,
vous avez toutes les cartes en main
pour impliquer et engager vos clients*

Les avantages



engager
vos clients

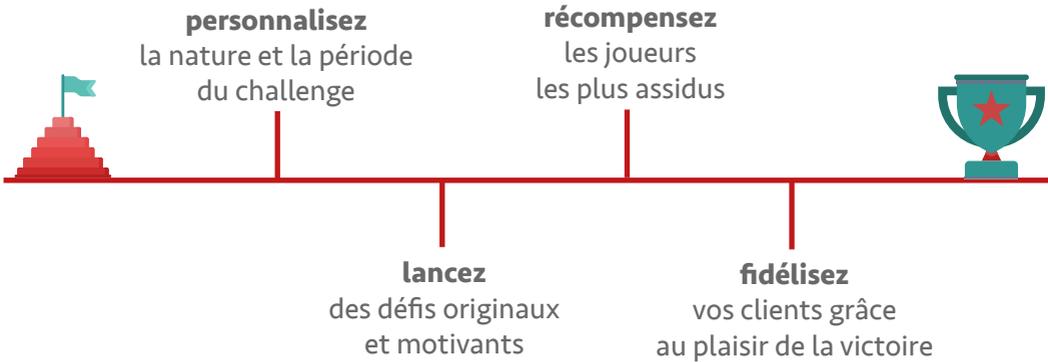


véhiculer une
image positive



transformer les clients
en ambassadeurs

Les challenges sur Loyalty Operator : un jeu d'enfant !



Les challenges et les « trophées » de notre client Movida*



*réseau de salles de sport



+33 (0)5 62 24 93 04
contact@adelya.com
WWW.ADELYA.COM

Suivez-nous !

