



Toulouse, le 7 Janvier 2014

Antenne Réunion a retenu ADELYA pour créer « FIDelle », la carte de fidélité réservée à ses clients Boutik Antenne

La société française **ADELYA**, spécialiste de la fidélisation fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC, a été choisie par **BOUTIK ANTENNE**, branche télé achat du groupe multimédia réunionnais Antenne Réunion (leader en audience télé sur l'île de la Réunion), afin de lancer un **programme de fidélisation baptisé 'FIDelle'** pour ses clients.

Un programme de fidélisation multicanal

En s'appuyant sur l'intervention de spécialistes reconnus, de coach et de témoignages clients dans les 2 émissions quotidiennes diffusées sur Antenne Réunion, Boutik Antenne distribue ses produits à travers différents canaux de vente. Les clients peuvent retrouver les produits présentés à la télévision dans les trois boutiques réparties sur l'île, sur le site web ou par téléphone.

Afin de renforcer le sentiment d'appartenance à la marque et à son émission, Boutik Antenne a choisi de mettre en place un programme relationnel motivant qui permet à ses membres d'accéder à des privilèges exclusifs et de bénéficier de bons d'achat sur tous les canaux.

Avec le programme de fidélisation mis en place par Adelya, le client est créé et reconnu quelque soit son mode d'achat, au téléphone, en ligne ou en boutique.

Comme l'indique **Maeva Vincent, Directrice de la branche Boutik Antenne**, « l'objectif premier de ce programme était la constitution d'une base de données qualifiée, que nous pouvons stimuler de manière précise grâce aux outils proposés par Adelya. Nos clients fidèles sont enfin récompensés, et c'est important. »

Simplicité d'utilisation, bénéfices optimaux

Pour Maeva Vincent, le choix d'Adelya s'est fait naturellement, pour plusieurs raisons :

- La **simplicité de mise en place** : La solution Adelya s'adapte aux différents systèmes d'informations existants ou peut exister seule, sans avoir besoin de l'interfacer avec notre outil,
- La **simplicité d'utilisation** : Il était important de trouver un outil adapté aux contraintes des équipes en boutiques. L'utilisation d'Adelya est intuitive et ne nécessite qu'une petite formation de découverte de l'outil. Cela n'alourdit pas le process de vente. Aussi, grâce aux outils de

CRM, nous pouvons stimuler notre Base de données quand on le veut,

- La **simplicité d'analyse** : L'outil permet d'analyser les performances du programme de manière précise. On y a même intégré une notion de performance par vendeur/utilisateur,

Jean-François Novak, Président d'ADELYA, se réjouit de cette nouvelle collaboration « Nous sommes très heureux de nous implanter sur le territoire de l'Île de La Réunion avec un client aussi visible et prestigieux que le Groupe Antenne Réunion. C'est pour Adelya un projet complet, démontrant tout le potentiel de notre solution pour la conception d'écosystèmes d'animation et de promotions commerciales ».

A propos d'ADELYA

Société innovante créée en 2005 par des pionniers du CRM, ADELYA propose aux Enseignes et Commerçants une plateforme web de Fidélisation et de Relation Client fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC. Véritable opérateur de fidélisation, ADELYA aide les points de vente à instaurer une relation client interactive et à augmenter les ventes.

Conçue pour les commerçants et les villes, la plateforme Loyalty Operator propose des services marketing innovants et interactifs: cartes de fidélité, campagnes marketing, City-Pass, couponing, bons plans, cartes cadeaux, promotions, statistiques et analyses. Elle permet de toucher le consommateur sur son lieu d'achat favori (Point De Vente, vente en mobilité, eCommerce) en utilisant son canal de communication privilégié : sms, emailing, courrier, téléphone mobile, réseaux sociaux. Complément naturel à Loyalty Operator, ADELYA a développé Loyalty Avenue, applications web et mobile permettant aux consommateurs de consulter les boutiques, les bons plans et leurs avantages fidélité.

Parmi nos clients : Aéroports de Lyon, Bars&co, Havas/Carlson WagonLit Voyages, Movida, les Librairies Decitre, l'Office du commerce de Bayonne, l'Office du Commerce et de l'Artisanat de Nice, Office du Tourisme et des Congrès de Marseille, TOC (Trouble Obsessionnel Culinaire).

www.adelya.com

Contact Presse

Allison DUFFOURD –05 34 31 41 99 – allison.duffourd@digitalplace.fr