



Les Avantages et Opportunités des cartes de fidélité

1- Pour l'émetteur ou le vendeur :

- Augmenter les **ventes**
- Rester **compétitif**
- Posséder une **base données** clients efficace et facile à stocker
- Permettre une parfaite **traçabilité** du client
- Valoriser le client fidèle en le **récompensant**
- Disposer d'une **sécurité** aisée des données
- Construire une **relation durable** avec ses clients
- Créer un sentiment de **groupe de référence** chez le porteur
- Etablir des **stratégies marketing** plus cohérente
- **Satisfaire** davantage ses clients
- Elaborer une meilleure **segmentation** de la clientèle

2- Pour le client ou porteurs de cartes :

- **Simplicité** d'utilisation
- Profiter des **rabais, remises et cadeaux**
- Profiter **d'offres spéciales**
- Payer **moins cher**
- Se sentir **valorisé, récompensé**
- Accroître sa **sécurité** en n'ayant plus d'espèces sur soi (cartes cadeaux)
- Recevoir des **offres plus personnalisées** et donc plus intéressantes

