ÉTUDE DE CAS

COMMENT LEADER SANTÉ A AUGMENTÉ SON PANIER MOYEN DE 30 % AVEC UN PROGRAMME DE FIDÉLISATION DRIVE-TO-STORE UNIQUE.

SMARTeCARD

PLUG AND TALK*

X

leadersanté GROUPE

* CONNECTEZ, CONVERSEZ

PROBLÉMATI?UE

COMMENT DÉVELOPPER UN PROGRAMME DE FIDÉLISATION **INNOVANT** ET **RENTABLE ?**

LEADER SANTÉ

PRÉCURSEUR DU PARCOURS DRIVE-TO-STORE SUR LE SECTEUR.

CRÉATION EN 2007.

+ DE 400 PHARMACIENS TITULAIRES, SOUS TROIS ENSEIGNES DIFFÉRENTES (*LEADER SANTÉ, ARTISAN SANTÉ ET CÔTÉ PHARMA*).

PRÉSENCE SUR TOUT LE TERRITOIRE FRANÇAIS ET DANS LES DOM-TOM.

* CONNECTEZ, CONVERSEZ

UNE PROBLÉMATIQUE PROPRE AU GROUPEMENT

UN RÉSEAU DE **PHARMACIES TRÈS HÉTÉROGÈNES**.

DES SERVICES DIGITAUX À METTRE EN AVANT
(APPLICATION, CLICK-AND-COLLECT, SITES B2C, ETC.).

PAS DE SEGMENTATION FINE DE LEURS VISITEURS & CLIENTS.

? COMMENT CRÉER UN PROGRAMME DE FIDÉLITÉ **INNOVANT** & **RENTABLE** ?

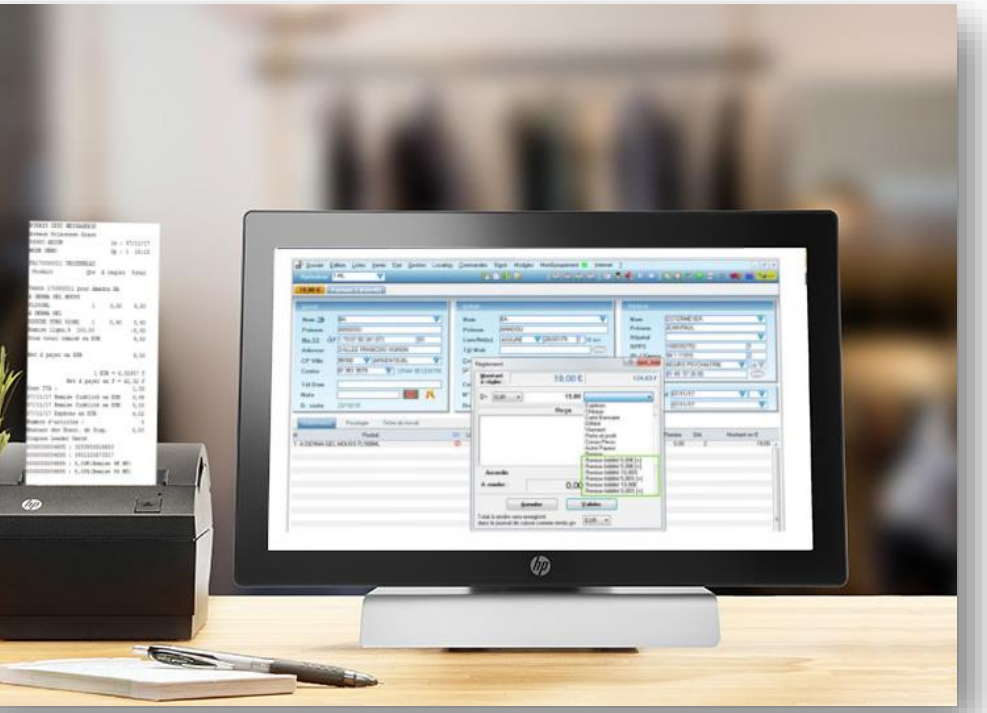
RÉPONSE

SMARTECARD® UNE **SOLUTION MOBILE CLÉ EN MAIN.**

UNE CARTE DE FIDÉLITÉ DÉMATÉRIALISÉE 100 % INTÉGRÉE AUX LGO LEADERS

?

RÉPONSE



PAS DE DOUBLE SAISIE DES ACHATS : TOUTES LES INFOS SONT RÉCUPÉRÉES AUPRÈS DU LOGICIEL DE CAISSE !

UN **PARCOURS FLUIDE INTÉGRÉ** DANS LES **LGO**.

UNE INTÉGRATION DE LA FIDÉLITÉ JUSQUE SUR LE **TICKET DE CAISSE** !

winpharma · Smart Rx · LEO 2.0 · PHARMAGEST Technologies pour la santé · pharmaland · Vindilis

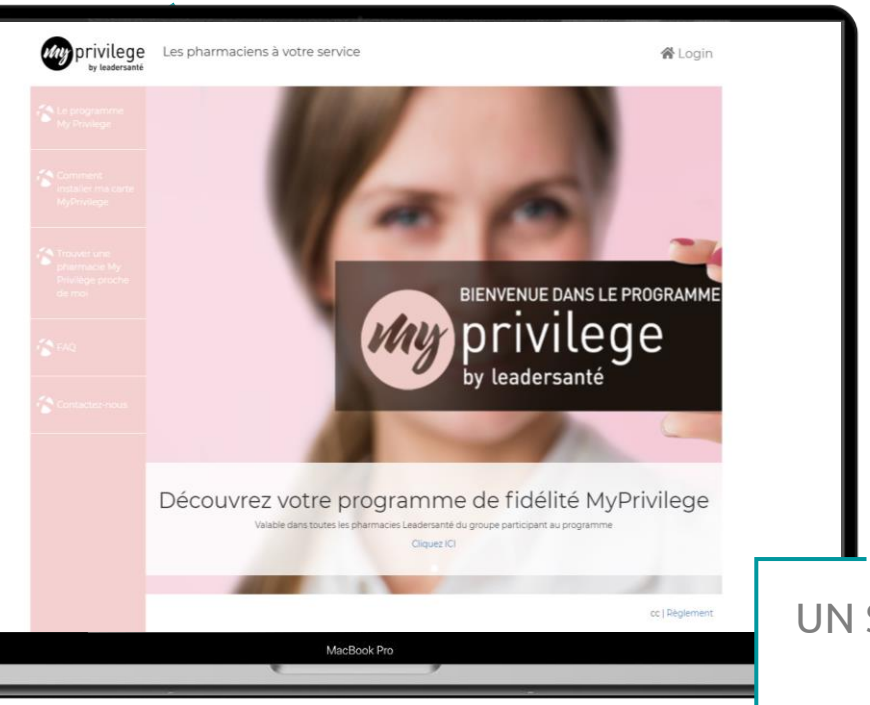
* CONNECTEZ, CONVERSEZ

UN ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE EN 4 POINTS CLÉS

1 - LA CRÉATION DE L'IDENTITÉ DU PROGRAMME

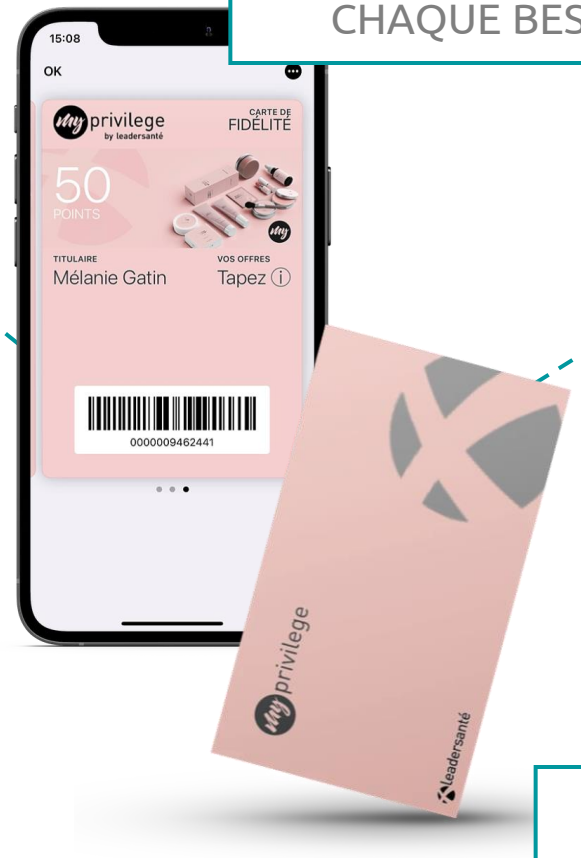
RÉPONSE

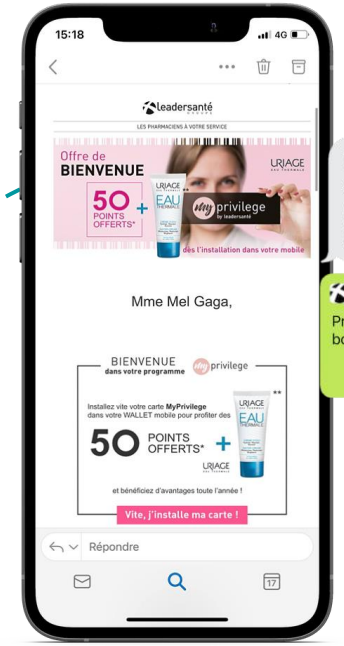
UN NOM DE
PROGRAMME DÉDIÉ



UN SITE CLIENT
DÉDIÉ

2 TYPES DE CARTES
POUR RÉPONDRE À
CHAQUE BESOIN





Profitez d'une offre exclusive sur les produits TAAJ : RDV en pharmacie !
STOP 36034

LEADERSANTÉ | WALLET maintenant
Profitez de votre coupon de 5€ - RDV en boutique

* CONNECTEZ, CONVERSEZ

DES PRISES DE PAROLE OMNICANALES :
E-MAILING, SMS, NOTIFICATION PUSH

UN ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE EN 4 POINTS CLÉS

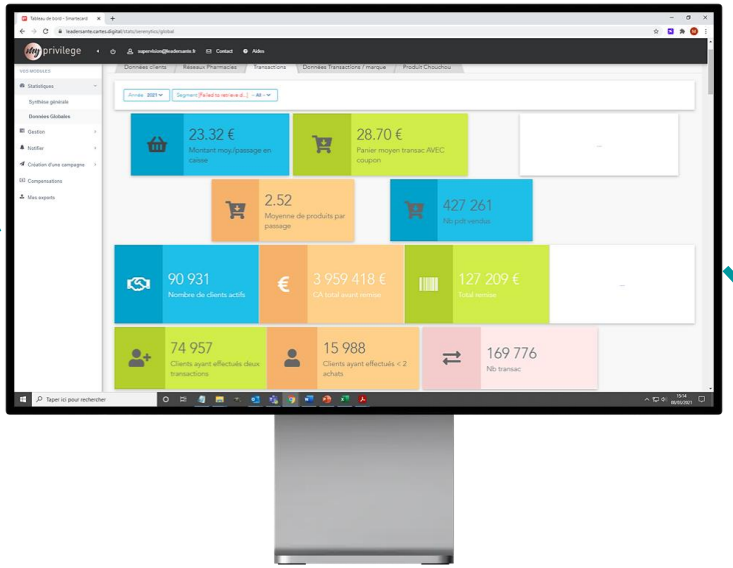
2 – L'EXPLOITATION DES DONNÉES EN TEMPS RÉEL

RÉPONSE

DE LA DATA COLLECTÉE POUR UNE PRISE DE **PAROLE ULTRA-PERSONNALISÉE** – TRAVAILLÉE AVEC LES **LABORATOIRES PARTENAIRES**.

SEGMENTER

FAIRE DÉCOUVRIR



* CONNECTEZ, CONVERSEZ

LANCER UNE GAMME

REMERCIER

CONTACT VIA E-MAILS, SMS ET NOTIFICATIONS EN FONCTION DE L'ENGAGEMENT DE CHAQUE CLIENT

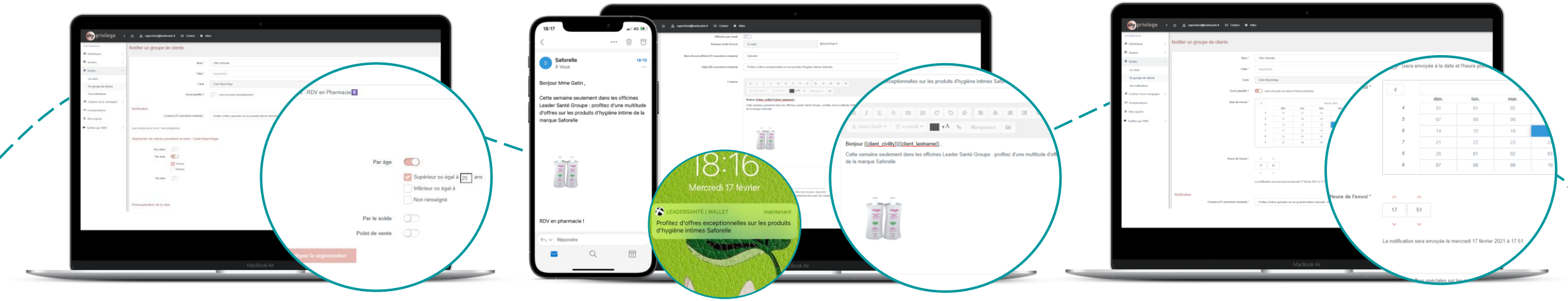
PILOTAGE EN TEMPS RÉEL DES ACTIONS

UN ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE EN 4 POINTS CLÉS

3 - DES CAMPAGNES LOCALES EN PLUS DES CAMPAGNES AUTOMATISÉES

RÉPONSE

DES ACTIONS CALIBRÉES SELON LES BESOINS ET L'ÉNERGIE DE CHAQUE PHARMACIE !



PARAMÉTRER UNE CIBLE SEGMENTÉE

PERSONNALISER LES E-MAILS ET LES NOTIFICATIONS

PLANIFIER L'ENVOI

* CONNECTEZ, CONVERSEZ

UN ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE EN 4 POINTS CLÉS

4 - UNE FORMATION DE L'ENSEMBLE DU RÉSEAU POUR UNE GARANTIE DE RÉSULTATS OPTIMALE

?

RÉPONSE

UNE HOTLINE 5 JOURS/7

DES TUTORIELS EN LIGNE

DES FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

* CONNECTEZ, CONVERSEZ

RÉSULTATS

UN BILAN **QUANTI** ET **QUALI** POSITIF.

PARCE QUE LES RÉSULTATS COMPTENT !

UNE **FRÉQUENCE D'ACHAT** ALLANT JUSQU'À **40 passages/an**

+ 30 %

SUR LE **PANIER D'ACHAT MOYEN**

15 %

DES CLIENTS GÉNÈRENT

60 %

DU **CHIFFRE D'AFFAIRES**

* CONNECTEZ, CONVERSEZ

DES OBJECTIFS REMPLIS … ET MÊME DÉPASSÉS !

UN DISPOSITIF QUI PERMET À CHAQUE POINT DE VENTE LA MISE EN PLACE DE **NOUVEAUX PARCOURS CLIENTS** EN TOUTE **AUTONOMIE** TOUT EN DONNANT LA POSSIBILITÉ À LA MARQUE DE LANCER DES **ACTIONS NATIONALES**.

UNE **RELATION CLIENT INÉDITE** DANS LE MONDE DE LA PHARMACIE : UNE **APPROCHE DE SERVICE CIBLÉE** EN PLUS DE L'OFFRE COMMERCIALE.

LA CONSTITUTION D'UNE **BASE DE DONNÉES ULTRA-QUALIFIÉE** PERMETTANT LA GESTION DE LA GÉNÉROSITÉ DE LA MARQUE EN FONCTION DE LA **VALEUR DE CHAQUE CLIENT**.

* CONNECTEZ, CONVERSEZ

TÉMOIGNAGES

ILS EN **PARLENT** MIEUX QUE NOUS.

PAROLE DE PHARMACIENS

TÉMOIGNAGES

EMILIE
PHARMACIENNE
@LEADERSANTÉ DANS LE 62

Les **clients sont contents** d'avoir une **carte de fidélité dématérialisée**. Ils cumulent des points, savent toujours où ils en sont dans le programme, le déclenchement des bons de réduction est instantané et il y a une grande variété de produits partenaires ce qui travaille la fidélisation de notre clientèle.

C'était quelque chose qui manquait au milieu de la pharmacie et qui permet de mieux fidéliser la clientèle.

Les clients se sont habitués rapidement à ce nouvel outil et en sont très satisfaits.

MyPrivilege **automatise un ensemble d'actions** et **permet de mieux connaitre nos patients**, le tout de manière transparente pour ces derniers et en plus cela leur fait gagner des points.

* CONNECTEZ, CONVERSEZ

PAROLE DE PHARMACIENS

TÉMOIGNAGES

PATRICE
PHARMACIEN
@LEADERSANTÉ DANS LE 95

My Privilege est un **outil très simple à utiliser pour le pharmacien** : au travers de son logiciel de vente à l'officine, après avoir demandé un **e-mail** et un **numéro de téléphone** : **le client est encarté** !

My Privilege va bien au delà d'un simple programme de fidélité : il permet à l'officine de **communiquer avec ses clients** Privilege, un client en particulier ou bien tout un groupe de clients afin de leur faire bénéficier d'une **offre particulière dans la pharmacie** !

* CONNECTEZ, CONVERSEZ

SMARTECARD

PLUG AND TALK*

BY AKATOA

* CONNECTEZ, CONVERSEZ

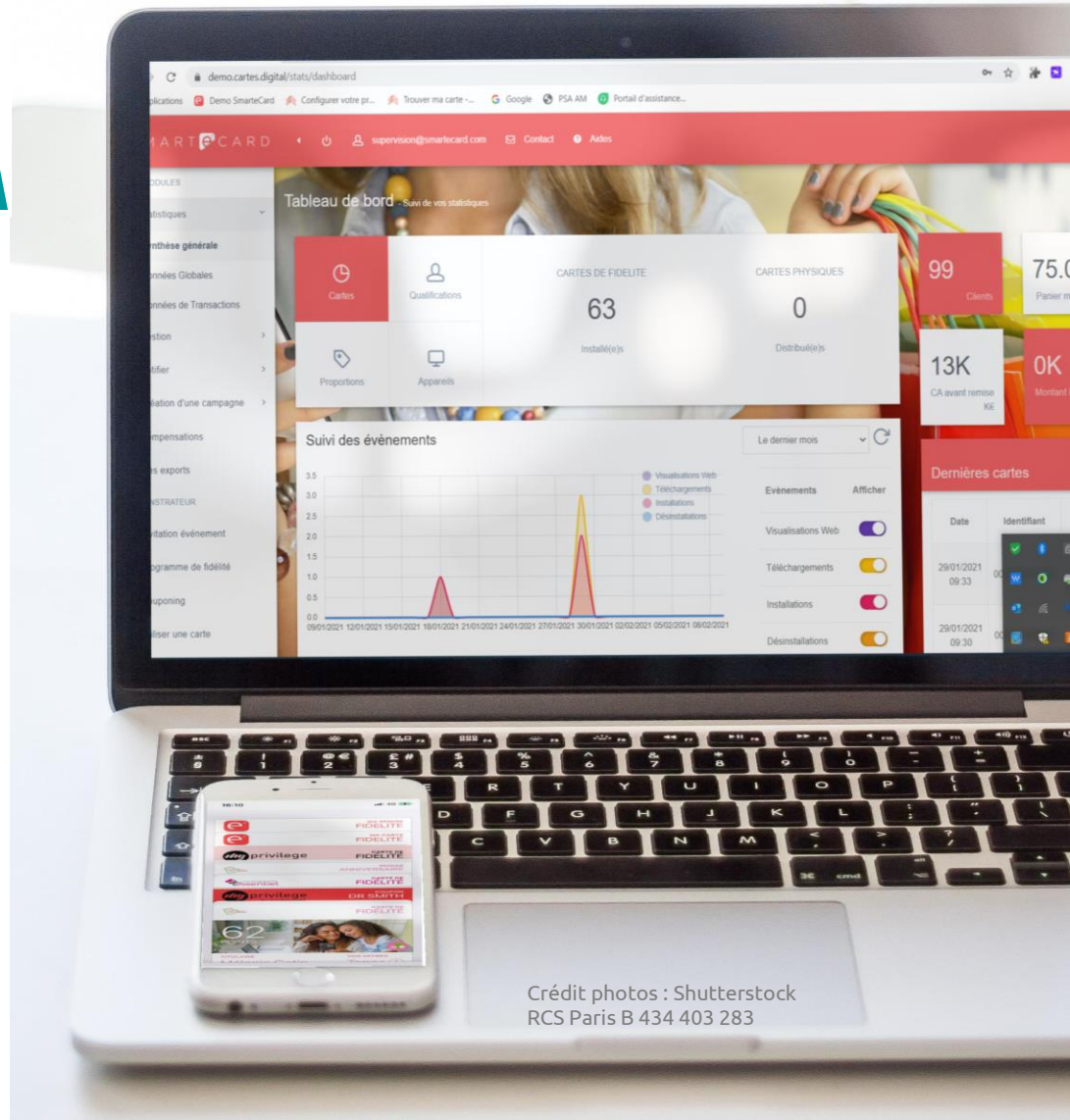
UNE CARTE DE FIDÉLITÉ **DÉMATÉRIALISÉE** **100 % DÉJÀ CONNECTÉE AUX LGO.**

UNE COMMUNICATION OMNICANALE SMS, E-MAIL, NOTIFICATION.

UNE SEGMENTATION FINE DE VOS VISITEURS ET CLIENTS.

ANALYSE, KPI DATA EN TEMPS RÉEL.

DÉCOUVRIR LA SMARTECARD ®



Crédit photos : Shutterstock
RCS Paris B 434 403 283

UNE DÉMO ?
ISABELLE.MASSON@AKATOA.COM