



**BernarddeBurlin** ([/membre/bernarddeburlin](#))  
15 novembre 2021

([/membre/bernarddeburlin](#))

# 9 conseils pour faire revenir vos clients plus souvent



()

Qu'est-ce qui coûte le moins cher : attirer un nouveau client ou garder un client existant? Il semblerait que ce soit la seconde option. Attirer un nouveau client peut coûter jusqu'à 25 fois plus cher qu'en garder un.

Les clients réguliers dépenseront également plus ! Il est donc essentiel pour votre établissement que tes clients reviennent. Et c'est justement l'objectif des systèmes de fidélisation : donner envie aux clients de retourner à leur commerçant local préféré. Voilà d'où vient votre programme de fidélité.

Ce programme permet à vos clients d'épargner des points. Et plus ils épargnent de points, plus ils se sentent concernés et plus ils reviendront vous voir. Découvrez les conseils dans cet article pour vous aider à inciter vos clients à utiliser davantage leur carte ou application de fidélité.



## **1. Mettez l'autocollant de votre programme de fidélisation bien en évidence près de votre porte d'entrée**

Si vous mettez l'autocollant de votre programme de fidélisation à l'entrée de votre établissement, les passants verront qu'ils peuvent également épargner des points dans votre commerce. Mettez-le donc à un endroit bien visible pour les clients.

## **2. Placez votre tablette sur le comptoir**

Placez votre tablette avec le code QR pour scanner les points Joyn bien en vue sur votre comptoir. Vos clients sauront ainsi qu'ils peuvent être récompensés s'ils reviennent plus souvent. Expliquez également à vos nouveaux clients qu'ils peuvent obtenir des récompenses en vous rendant visite. De quoi donner à vos clients une bonne raison de revenir et ainsi les fidéliser.

## **3. Montrez à vos clients que vous voulez les récompenser**

Demandez à chaque fois à vos clients s'ils épargnent les points de fidélisation au moment de payer. N'hésitez pas à leur donner une carte s'ils n'en n'ont pas encore ou à leur expliquer qu'ils peuvent épargner plus facilement des points avec l'appli dédiée. Vous leur donnerez ainsi l'impression de vouloir les récompenser. Ils quitteront votre établissement en étant ravis, ce qu'il leur donnera une bonne raison de revenir.

Autre bonne idée : placer un présentoir avec des dépliants présentant votre programme de fidélisation à proximité de votre iPad. Assurez-vous qu'il soit toujours rempli de dépliants . Mieux vaut distribuer trop de cartes que pas assez. Si vous n'avez plus de dépliants en stock, vous devez pouvoir en recommander auprès de l'éditeur du programme de fidélisation.

## **4. Demandez à vos clients leur adresse e-mail**

**Votre client n'a pas encore enregistré sa carte ou installé son app de fidélisation ? Prenez le temps de**



**l'aider à le faire. Expliquez-lui qu'il pourra ainsi être facilement tenu au courant de vos promotions, mais aussi recevoir des coupons et lire votre newsletter.**

## **5. Envoyez un e-mail à vos clients**

**D'ailleurs, saviez-vous que la majorité de vos clients souhaitent recevoir vos promotions par e-mail? Grâce à l'outil de campagne de votre programme de fidélisation s'il est bien conçu, vous pouvez facilement et gratuitement envoyer des promotions, des actions et des nouveautés à tout votre fichier de clients. Découvrez même avec quelle rapidité vos clients reviendront vous voir.**

## **6. Utilisez les coupons**

**Aujourd'hui, les coupons sont toujours très populaires. Qui n'aime pas économiser quelques euros sur son prochain achat? Dans le portail des commerçants, vous devez pouvoir ajouter un super coupon à votre campagne d'e-mailing. Selon une étude que nous avons réalisée, une campagne d'e-mailing accompagnée d'un coupon permet d'augmenter votre chiffre d'affaires de 35%.**

## **7. Souhaitez un joyeux anniversaire à vos clients**

Quoi de plus agréable que de recevoir des bons vœux et des cadeaux à l'occasion de son anniversaire? Pensez donc à créer une campagne d'anniversaire automatisée. Vos clients recevront ainsi un chouette e-mail de votre part le jour de leur anniversaire. Joignez-y un coupon d'anniversaire, ce qui fera encore plus le bonheur de votre client. Cela l'incitera certainement à venir vous rendre visite très prochainement.



## 8. Octroyez des récompenses intéressantes

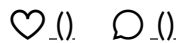
Les gens aiment épargner mais uniquement si la récompense obtenue en vaut la peine. N'hésitez pas à demander à nos experts de vous aider à choisir vos récompenses. Ils trouveront avec vous les meilleures récompenses pour vous mais aussi pour vos clients.

## 9. Envoyez une campagne de publicité à vos clients potentiels

Il y a encore des utilisateurs près de chez vous qui ne vous ont pas rendu visite ? Vous pouvez facilement les atteindre grâce à une campagne publicitaire ! Grâce à ce type de campagne, vous pouvez aussi facilement mesurer l'impact de vos actions. Ainsi, à la fin de la campagne, vous saurez non seulement combien de nouveaux clients vous avez attirés, mais aussi combien ils ont dépensé dans votre boutique.

[#fidélité](/recherche?terms=fidelit%C3%A9) ([#fidélité](/recherche?terms=fidelit%C3%A9)) [#joyn](/recherche?terms=joyn) ([#joyn](/recherche?terms=joyn))

[#communiquer](/recherche?terms=communiquer) ([#communiquer](/recherche?terms=communiquer)) [#email](/recherche?terms=email) ([#email](/recherche?terms=email))



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()




Commenter



## Recommandations d'article



(/article/comment-bien-  
com:  niquer-quand-  
la-covid-se-mele-a-  
nos-fetes)  
(/membre/bernarddebur;

Article

**Comment bien  
communiquer  
quand la Covid  
se mêle à nos  
fêtes ?**

1 ♥



(/article/comment-  
bien-  
communiquer-  
quand-la-covid-  
se-mele-a-nos-  
fetes)

(/article/fidelite-les-  
coupons-fonctionnent-  
ils-encore)  
et franchise)

Article

**Fidélité : les  
coupons  
fonctionnent-ils  
encore ?**

(/article/fidelite-

♥



(/article/fidelite-  
les-coupons-  
fonctionnent-  
ils-encore)

14  
octobre  
2021



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité (/confidentialite)

