



BernarddeBurlin ([/membre/bernarddeburlin](#))
08 décembre 2021

([/membre/bernarddeburlin](#))

Pourquoi McDonalds a-t-il lancé son programme de fidélité digital et qu'en attendent-ils ?



()

Le 5 octobre, McDonalds au Pays-Bas a annoncé le lancement prochain de son programme de fidélité dédié à ses clients. Il sera donc possible d'épargner des points après chaque commande. Ces points pourront être



échangés par la suite contre des produits gratuits. A première vue, rien de révolutionnaire mais pourquoi McDonalds prend-il ce virage digital aujourd'hui?

Récompenser, ça fait revenir !

Plus vous récompensez vos clients, plus ils reviendront, ce n'est plus un secret pour personne. Autre fait, des clients qui reviennent plus souvent, dépensent plus et assurent un meilleur chiffre d'affaires. Et un chiffre d'affaires supérieur est la principale raison pour laquelle chaque commerçant, qu'il s'agisse d'une multinationale ou d'un commerçant local, continue de croître.

Les Néerlandais seraient-ils alors las des réductions papier ? Non, celles-ci fonctionnent toujours bel et bien ! Pourtant, McDonalds a beaucoup investi dans son application numérique ces dernières années. Pour l'instant déjà trois millions d'utilisateurs se sont déjà inscrits et un consommateur sur trois utilise l'application trois fois par mois. Avec le MyMcDonald's Reward, la multinationale dit vouloir se rendre « plus personnelle et pertinente ».

Du BigMac au BigWin

McDonalds est-il fan de ses clients au point de les récompenser ? Oui et non ... Derrière l'application se cache une mine d'informations précieuses que le service marketing peut utiliser. De cette façon, McDonalds sait parfaitement quoi, quand et combien vous consommez. Ainsi, ils peuvent mettre en place des actions ciblées. Ils savent également très facilement quels produits gratuits ses clients choisissent comme récompense. Par exemple, 25 % des récompenses prises sont "une petite portion de frites". Et cela, ce n'est pas une fast-info pour les analystes de données de McDonalds...

Ce que McDonalds fait, vous pouvez aussi le faire !

Vous pensez que le géant du hamburger fait quelque chose d'exclusif, réservé aux grands ? Certainement pas ! Avec le programme de fidélité de Joyn, vous pouvez faire la même chose. McDonalds affirme avoir le seul programme aux



Pays-Bas où l'utilisateur peut voir son propre « Solde de points ». Pourtant, cela fait 5 ans que vous pouvez le faire avec Joyn. Peut-être n'ont-ils pas regardé notre application d'assez près ...

En d'autres mots ? En tant que commerçant local, vous pouvez en faire au moins autant que les grandes multinationales.

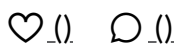
Grâce à votre portail commerçants :

- Gérez votre propre base de données clients
- Apprenez à mieux connaître vos clients
- Configurez simplement des campagnes ciblées
- Créez des coupons afin d'inciter vos clients à revenir
- Automatisez vos campagnes marketing

Alors pourquoi hésitez-vous encore ? Pour un investissement moindre, vous pouvez obtenir le même résultat !

Curieux de voir à quel point cela peut être facile ? Contactez-nous et avant même d'avoir mis la main sur un menu BigMac, vous serez prêt à envoyer vos premières campagnes. Bon appétit !

[#fidélité \(/recherche?terms=fid%C3%A9lit%C3%A9\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



Recommandations d'article



(/article/comment-
faire-adherer-ses-
franchises-a-sa-
strategie-relationnelle)

16
février
2022

Article

**COMMENT
FAIRE
ADHÉRER SES
FRANCHISÉS À
SA STRATÉGIE
RELATIONNELLE**

4 ♥

1 0

(/article/comment-
faire-adherer-ses-
franchises-a-sa-
strategie-
relationnelle)



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

