

LES NOUVELLES FORMES DE BON DE RÉDUCTION

Les bons de réduction jouent désormais un rôle majeur pour les enseignes. Quel que soit leur format, ils sont toujours autant plébiscités par les consommateurs en quête de promotion ou de bonnes affaires. Du côté des commerçants, l'enjeu est double : il permet de développer leur trafic en point de vente mais surtout **d'accroître leur chiffre d'affaires**.

CODE PROMO

XX.XX.XX

Code Promotionnel

VS.

Avantages

- Dématérialisé
- Excellent levier d'achat permettant l'augmentation des ventes lors de périodes creuses
- Génère du trafic sur le site e-commerce
- S'envoie par mailing auprès d'une cible déterminée
- Pratique et populaire
- Peut servir de récompense lors d'un jeu concours sur les réseaux sociaux (stratégie social to store)
- Plusieurs types de promotions : livraison gratuite, cadeau spécial, remise sur un ou plusieurs produits, réduction globale sur le panier d'achat



M-Couponing

- Dématérialisé
- Accessible directement depuis son téléphone disposant de la technologie NFC
- Permet d'accéder à des informations sur l'usage, la fréquence et les cibles
- Meilleure visibilité sur les opérations promotionnelles et sur le Retour Sur Investissement
- A portée de main

Comment l'utiliser ?

On rentre le code lors de la validation du panier sur le site e-commerce avant de procéder au paiement

Le client sélectionne les promotions dont il souhaite bénéficier et lorsqu'il passe en caisse, il présente son m-coupon ou sa carte de fidélité afin de bénéficier de l'offre

Rejoignez-nous sur

