

MAPPING
Another way to manage documents

libère le couponing et la promotion commerciale



« Aujourd'hui, 70 à 80% du chiffre d'affaire des enseignes de la grande distribution est drainé par les clients fidèles ». Dans ce contexte, comment ces enseignes et surtout tous les autres magasins spécialisés (bricolage, sport, textile, jardinage, parfumerie, restauration ...) peuvent-ils générer de nouveaux relais de croissance dans le marketing ciblé et capter directement des clients à la fois nouveaux et fidèles ?

Le couponing n'était jusqu'à ce jour utilisé en grande partie que par la grande distribution, qui d'ailleurs investit énormément en ce moment pour améliorer ce mode de marketing en se libérant de toutes les contraintes et surtout en diminuant les coûts. Comment répondre à ces attentes et offrir tous ces avantages aux autres types de commerce ?



MAPPING SA, forte de son expérience dans le monde de l'impression de production et grâce à l'implantation de sa solution de couponing déjà présente dans plus de 1000 magasins en France, va beaucoup plus loin, en offrant une **solution révolutionnaire, simple et sans limite**. De plus, cette solution peut être indépendante ou s'adapter à toutes les solutions de fidélité et de système d'encaissement en place quelle que soit la taille ou

le secteur d'activité. Adaptable à tout type de canal (site marchand, station service ...), elle permet une communication cohérente et homogène vers le client. **MAPPING Couponing and Promotion Manager (MPCM)** comprend un moteur d'animation commercial, un outil de gestion et de création de coupons, un gestionnaire d'imprimantes et surtout un outil de reporting puissant et complètement paramétrable. **Le moteur d'animation propose** toutes les fonctions habituelles comme la mise en œuvre de la segmentation, la création de campagne et la gestion des compteurs points et euros. Mais surtout, il offre une puissance d'analyse et de choix de critères « no limit » pour créer rapidement une campagne personnalisée. En outre il assure un suivi du nomadisme client, une mémorisation des compteurs client et surtout un **magasin virtuel** qui permet de garantir les avantages client en toute circonstance et de jouer ou de rejouer une campagne. Cette fonction est importante pour négocier des campa-

gnes avec les industriels ou mettre à jour le reporting en cas d'erreur de saisie. **L'outil de création et de gestion du couponing** est vraiment très simple à utiliser et peut être mis entre toutes les mains. Il permet au service marketing de donner libre cours à son imagination et est « no limit » au niveau graphique (y compris la gestion de la couleur bien évidemment). La particularité de cet outil est qu'il offre en plus la possibilité d'utiliser ce média vers d'autres supports comme le SMS, le mail, les bornes ... **Un exemple des possibilités de MPCM : Le client paie à la caisse et reçoit instantanément un vrai chèque de remise immédiate !** Fidéliser certes, mais quel client n'a jamais redouté le moment fatidique où il se rend compte, après le passage en caisse, qu'il a omis de présenter les coupons de réductions qu'il avait en sa possession ? Ce temps est révolu : MAPPING propose désormais un chèque fidélité, sous la forme d'un véritable

chèque personnalisable avec un code barre pour en assurer l'unicité. Imprimé et délivré immédiatement depuis le magasin, ce chèque est exempt de frais d'envoi traditionnel et donne à son fournisseur une liberté totale de montant minimum. Grâce à cette solution, MAPPING permet de récompenser directement en sortie de caisse les clients tout en diminuant les coûts ! **MPCM peut rapidement vous faire gagner de la croissance**, en fidélisant vos clients, en attirant d'autres, en vous donnant un outil capable de réagir à la concurrence de proximité et surtout en vous démarquant des autres enseignes. MPCM est une solution vendue « clef en main »

*Source : Points de Vente Février 2007 dossier « Marketing relationnel pour clients fidèles »

MAPPING SA
22, Rue du Général de Gaulle
BP 21
59561 La Madeleine Cedex
Tel : 03 20 14 66 66
Fax : 03 20 14 66 69
www.mappingsuite.com
contact@mappingsuite.com



Olivier GUILLOUZOUIC, Consultant expert de la société MAPPING SUITE

Comment gagner rapidement des parts de marché en utilisant les moyens modernes de marketing direct ?

En analysant les données des personnes personnalisées chaque message client, plus pertinent, les avantages obtenus amenuisent le délicat passage en caisse. Un concurrent s'installe près de vous ? Un déstockage massif à réaliser ? Une ouverture exceptionnelle ? Pour réagir en temps et en heure sans dépenser outre mesure en mailings et publipostage, une solution : le couponing ! Déjà installé

dans plus de 1000 magasins, notre solution de couponing est la suite idéale des programmes de fidélité existants. Les distributeurs reprennent la main sur leurs relations avec industriels et clients. Dans un environnement international, cet outil s'adapte aux contraintes pays et enseignes, impression multi-langues et multi-couleurs. L'offre multi-canal (SMS/MMS/Email...) s'inscrit dans une démarche environnementale d'actualité, le « zéro papier ». Notre solution s'interface avec tout canal de vente (caisse, site marchand, station service...) offrant une communication cohérente et homogène entre client et l'enseigne.