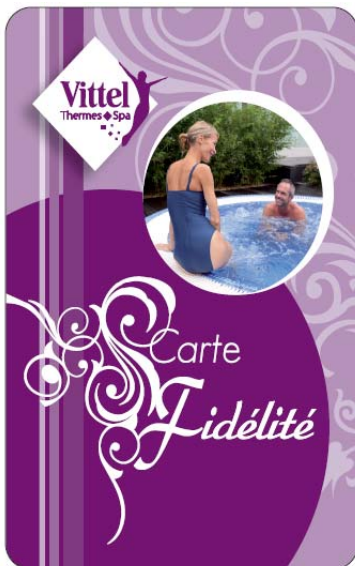




Les Thermes de VITTEL choisissent ADELYA pour lancer la Carte de Fidélité NFC du Spa thermal. Une première dans l'univers bien-être.

Le spa thermal de VITTEL prend soin de ses 17,000 clients Spa et les chouchoute avec un programme Fidélité simple, efficace et innovant.

Toulouse, le 18 Juillet 2012, la société ADELYA, spécialiste de la fidélisation fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC, annonce ce jour que les Thermes de VITTEL ont choisi ADELYA pour lancer leur Carte de Fidélité Spa. L'objectif est simple : remercier leur clientèle SPA et ouvrir la voie à une carte de fidélité dématérialisée sur mobiles.



Faire plaisir à ses clients, le motto de l'univers du bien-être

Avec plus de 17 000 clients Spa, les thermes de VITTEL ont décidé d'enclencher un programme relationnel client afin de dynamiser l'activité du SPA.

« Nous ne voulions pas d'une carte de fidélité classique. Nous recherchions un partenaire innovant pour récompenser nos clients mais aussi pour mieux les connaître, les suivre, les informer voire les étonner avec, par exemple, une carte de fidélité mobile. » explique Christian Brunet, Directeur de la SEM VITTEL Termes & Spa « Suite à une analyse approfondie des acteurs du marché, nous avons sélectionné ADELYA pour l'adaptation de sa plateforme de Fidélisation à l'univers du Spa, sa facilité d'utilisation par nos hôtesses d'accueil, son ouverture vers les mobiles voire les city pass, A terme, nous envisageons de proposer à d'autres partenaires d'élargir la carte de fidélité Spa. »

Véritable Club Privilège, la Carte de Fidélité VITTEL Spa récompense l'ensemble des clients du Spa dès 32€ d'achats en soins ou boutique. Hyper simple, la carte de fidélité permet aux clients de se constituer une cagnotte utilisable sur l'ensemble des produits et soins du Spa. Les clients « Club » cumulent un crédit d'un euro pour 10€ dépensés, les clients « VIP », statut automatique dès 600€ d'achats, cumulent le double. Le client peut utiliser à tout moment sa cagnotte. En cas de non utilisation, il reçoit un bon de réduction en fin d'année. La Carte de Fidélité VITTEL Spa récompense aussi les anniversaires de ses clients et le parrainage.

Au-delà des avantages Fidélité, le spa des Thermes de VITTEL peut communiquer avec ses clients par email, sms et sur les réseaux sociaux et suivre sa relation client au quotidien. Outil de pilotage, la plateforme ADELYA permet au spa VITTEL de faire des promotions planifiées et/ou de dernière minute pour, par exemple, booster la fréquentation du Spa. Par exemple, en période creuse, le Spa VITTEL pourra envoyer des promotions ciblées à tous les clients habitant à moins de 50 kilomètres pour profiter d'une réduction ultra-avantageuse de très courte durée : « Moins 50% sur les massages demain ».

« VITTEL est une marque prestigieuse et son eau internationalement connue. Le Spa de VITTEL est un lieu enchanteur et dynamique. Nous sommes donc ravis que notre plateforme ait été choisie pour lancer la carte de fidélité du Spa. » déclare Jean-François Novak, Président d'ADELYA « Une nouvelle fois, nous faisons la preuve que notre service de fidélisation et de relation clients LOYALTY OPERATOR permet en un temps très court inférieur à 2 mois de lancer un programme en prenant en compte des règles très spécifiques de générosité et des paramètres de connaissance Clients particuliers au métier. »

A propos d'ADELYA



Société innovante créée en 2005 par des pionniers du CRM, ADELYA propose aux Enseignes et Commerçants une plateforme web de Fidélisation et de Relation Client fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC. Véritable opérateur de fidélisation, ADELYA aide les points de vente à instaurer une relation client interactive et à augmenter les ventes.

Conçue pour les commerçants et les villes, la plateforme Loyalty Operator propose des services marketing innovants et interactifs: cartes de fidélité, campagnes marketing, city pass, couponing, bons plans, cartes cadeaux, promotions, statistiques et analyses. Elle permet de toucher le consommateur sur son lieu d'achat favori (Point De Vente, vente en mobilité, eCommerce) en utilisant son canal de communication privilégié : sms, emailing, courrier, téléphone mobile, réseaux sociaux. Complément naturel à Loyalty Operator, ADELYA a développé Loyalty Avenue, applications web et mobile permettant aux consommateurs de consulter les boutiques, les bons plans et leurs avantages fidélité. Loyalty Avenue est disponible sur smartphones et smartphones cityzi.

Parmi nos clients : Aéroports de Lyon, bars&co, Carlson WagonLit Voyages, Decitre, Doc'Biker, Havas, Groupe Bertrand, Marco Serussi, Movida, Les Offices de Commerce de Nice et de Bayonne, L'Office de Tourisme et des Congrès de Marseille, Optical Discount, Les Thermes de VITTEL ... www.adelya.com

A propos du spa thermal VITTEL

Depuis plus 3 ans, les thermes de VITTEL vous plongent dans un univers Spa de 2000m2 entièrement dédié au bien-être et à la détente. Structure indépendante, le Spa Thermal de Vittel a été conçu pour que vous vous y sentiez bien, pour que votre confort soit total, pour que chaque instant soit un instant de pur bonheur.

Pour que votre plaisir soit entier, vous bénéficiez d'équipements de premier ordre — bassins d'eau thermale, avec aquajets, parcours sensation thermale, sauna, fontaine de glace, hammam, tisanderie, espace eaux vives, salle de repos... — et de services Fidélité pour une prise en charge complète, à l'abri des contraintes du monde extérieur... rien que pour vous ! www.thermes-vittel.com

Contact Presse: Cécile MOREL – ADELYA - 05 62 24 93 04 / 06 81 33 24 05 – cecile.morel@adelya.com