



## COMMUNIQUE DE PRESSE

### **Movida, leader du fitness en Midi-Pyrénées, muscle sa stratégie de relation client et de fidélisation on line et off line avec ADELYA.**

MOVIDA utilise la plateforme NFC Loyalty Operator pour gérer ses cartes adhérents MOVIDA et fidéliser ses clients.

**Toulouse, le 30 Juin 2010** – La Start-up française ADELYA, spécialiste de la fidélisation fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC, annonce ce jour que l'enseigne MOVIDA, leader des salles de sports en Midi-Pyrénées, a choisi la plateforme NFC ADELYA Loyalty Operator pour renforcer sa communication clients et sa gestion d'abonnements.

#### **D'un leader régional à une franchise nationale : proposer des outils IT différenciateurs**

Après une très bonne implantation en région Midi-Pyrénées, le groupe MOVIDA a lancé le développement d'une franchise nationale qui repose sur un concept porteur et novateur dans l'univers très compétitif du fitness : revenir aux fondamentaux et assister l'adhérent tout au long de son programme sportif en lui apportant le suivi et les conseils nécessaires. Pour MovidA, cela représente sans conteste les clés du réabonnement et de la fidélisation à la salle de sports.

Afin de systématiser la mise en pratique de ce concept quelle que soit la salle de sport, le groupe MOVIDA a choisi de s'appuyer sur les outils de relation client et de fidélisation d'ADELYA pour la gestion et l'animation de la carte d'adhérent MOVIDA, une carte sans contact NFC qui permettra une transition naturelle vers le téléphone mobile.

*« 70% des clients abandonnent leurs salles de sports parce qu'ils ne sont pas suivis, ne reçoivent pas les conseils espérés et de fait se sentent abandonnés » explique Serge Fourcade, Directeur Général de MOVIDA « Chez MovidA, nous avons toujours travaillé notre cœur de métier : le coaching sportif. En nous développant au niveau national, nous devons nous doter des outils IT nécessaires pour permettre à tous nos franchisés de travailler efficacement, de gérer facilement tous les abonnements offerts et connaître et conseiller leurs clients. C'est chose faite avec la plateforme ADELYA qui sera déployée dès Septembre pour la gestion et l'animation de nos cartes MOVIDA. »*

Concrètement, la plateforme Loyalty Operator va être au centre de la stratégie IT de l'Enseigne et permettra notamment de :

- Centraliser 18 000 adhérents dans une base clients commune, sécurisée et disponibles. Le nombre d'adhérents est amené à croître rapidement avec le développement du réseau.
- Gérer tous les abonnements : annuels, mensuels, à la carte et simplifier leurs renouvellements avec un système d'alertes automatiques.
- Communiquer efficacement et en temps réel avec l'adhérent : les coachs sportifs disposeront des outils nécessaires pour suivre l'assiduité de leurs adhérents, mesurer leurs performances, les conseiller et les épauler pour franchir les différentes étapes.



## COMMUNIQUE DE PRESSE

- Diffuser simplement des campagnes marketing : parrainage, promotions croisées avec des partenaires, soirées privées,...

### **Une plateforme de relation client unique quel que soit la carte ou le canal**

Ce nouveau système de gestion des adhérents sera disponible en salle mais aussi sur le site Internet de MOVIDA. Ainsi les adhérents disposeront d'un espace privilégié disponible 24/24h où ils pourront consulter leur compte, suivre leurs abonnements mais aussi leurs visites et lire les conseils de leur coach.

*« Nous sommes ravis de compter MOVIDA parmi nos nouveaux clients. Ceci démontre la capacité de la plateforme Loyalty Operator à gérer tout type de carte – fidélité, abonnement, associative, centre-ville... quelle que soit la durée, le lieu, les services ou les produits proposés. »* cite Jean-François NOVAK, Président d'ADELYA, *« De plus, d'ici quelques mois, il sera intéressant de voir comment le téléphone portable et la technologie sans contact NFC pourront créer un lien fort entre le coach en salle et le sportif assurant par exemple le suivi des entraînements en temps réel, le partage des performances avec amis/adhérents, la consommation des forfaits de coaching... Nombreuses animations ludiques adaptées à l'univers du fitness. »*

### **A propos d'ADELYA**

Société innovante créée en 2005 par des pionniers du CRM, ADELYA propose aux Enseignes 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 Enseignes et leurs points de vente à instaurer une relation client plus libre, plus participative et plus interactive.

Disponible en locatif (SaaS) et multi-canal, la plateforme Loyalty Operator propose des services marketing innovants et interactifs: carte de fidélité, campagnes marketing, couponing, 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.

Près de 1000 points de vente utilisent quotidiennement la plateforme en ligne ADELYA pour leurs programmes de fidélisation. Parmi eux : Aéroports de Lyon, Arthur L'Optimist, bars&co, Body One, Carlson WagonLit Voyages, Marco Serussi, Movida, Optical Discount, Tape à l'œil... [www.adelya.com](http://www.adelya.com)

Loyalty Operator est une marque déposée de la société ADELYA. Tous les autres noms de sociétés ou produits appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

### **Contacts**

---

**Cécile MOREL – ADELYA** - 05 62 24 93 04 – [cecile.morel@adelya.com](mailto:cecile.morel@adelya.com)