

## **Optical Discount, Enseigne d'Optique Low Cost, choisit ADELYA pour sa carte de fidélité NFC FIDELI.**

Avec FIDELI, Optical Discount affiche une vision claire : offrir aux consommateurs une carte de fidélité NFC pour cumuler points fidélité, cadeaux et promotions.



**Toulouse, le 28 Mars 2011** – La Start-up française ADELYA, spécialiste de la fidélisation fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC, annonce ce jour que l'enseigne OPTICAL DISCOUNT a choisi la plateforme de fidélisation NFC ADELYA Loyalty Operator pour fidéliser sa clientèle.

**Un concept innovant : le meilleur au meilleur prix**

Avec 78 points de vente, l'Enseigne OPTICAL DISCOUNT, spécialiste du discount qualitatif, a le vent en poupe et prévoit d'atteindre 100 points de vente d'ici fin 2011. Depuis sa création, OPTICAL DISCOUNT a misé sur un concept novateur : offrir les grandes marques au meilleur prix.

Plébiscitée par les consommateurs pour son choix de grandes marques d'optiques à prix réduits, OPTICAL DISCOUNT mise aussi sur la fidélisation et la relation client en point de vente afin d'offrir toujours plus à ses clients et augmenter ses ventes.

### **Un objectif clair en fidélisation : renforcer l'intimité avec le consommateur**

En janvier 2011, OPTICAL DISCOUNT a déployé sa carte de fidélité FIDELI utilisant la plateforme Loyalty Operator de la société ADELYA. Avec cette nouvelle carte de fidélité, OPTICAL DISCOUNT dote son réseau mixte, succursales et franchisés, d'une solution de fidélisation intégrée, simple à utiliser et disponible en locatif, renforçant le lien entre l'Opticien et le client.

*« La solution de fidélisation proposée par ADELYA offre la simplicité, la flexibilité, la rapidité et l'innovation nécessaires pour séduire notre réseau mixte avec une carte de fidélité différenciatrice. »* expliquent STEPHANE LALOUM et GILLES MERIDGEN Directeurs Généraux d'OPTICAL DISCOUNT *« Aujourd'hui, nous sommes les seuls dans le domaine de l'optique à proposer un système de fidélisation par point, couplé à un catalogue cadeaux. Notre stratégie de fidélisation est en ligne avec notre concept d'offrir toujours plus à nos consommateurs. »*

### **Pourquoi OPTICAL DISCOUNT a choisi ADELYA Loyalty Operator ?**

Conçue pour le point de vente, la plateforme de fidélisation ADELYA Loyalty Operator répondait aux besoins d'OPTICAL DISCOUNT :

## COMMUNIQUE DE PRESSE

- **Unique**, les succursales et les franchisés accèdent à une plateforme de fidélisation commune avec une gestion locale de leurs bases clients. OPTICAL DISCOUNT dispose d'un référentiel client centralisé.
- **Flexible**, le service de fidélisation permet de paramétrer tout type de règles de fidélisation. Avec FIDELI, OPTICAL DISCOUNT propose une carte familiale qui regroupe tous les achats de la famille en optique et solaire. Les points fidélité peuvent être échangés soit sous la forme de cadeaux soit en bons d'achats.
- **Intégrée**, la solution ADELYA permet à chaque point de vente de cumuler des points fidélité. Autonome, l'Opticien instaure une relation interactive avec chaque client, récompensant sa fidélité à chaque achat.
- **Economique**, le service de fidélisation est disponible en mode locatif SaaS, facturé à l'utilisation, une solution peu coûteuse pour le point de vente.
- **Web**, hébergé dans le nuage, le déploiement du système de fidélisation est rapide et facile, réalisé via assistance téléphonique. Toutes les succursales d'OPTICAL DISCOUNT ont été équipées en moins de deux semaines.
- **Innovant**, le service de fidélisation d'ADELYA permet d'utiliser soit une carte de fidélité classique soit un téléphone mobile NFC citizy.

*« Au-delà de l'adéquation produit/besoin, ADELYA, c'est aussi une équipe à notre écoute. ADELYA a été maître du déploiement de notre système de fidélisation de A à Z. Tout s'est fait à distance, rapidement et simplement. Les points de vente sont très satisfaits. »* ajoute Siem Baghdadi, Responsable réseau chez OPTICAL DISCOUNT *« De plus, à l'avenir, grâce à ADELYA, nous permettront à nos clients équipés de téléphones mobiles cityzi de cumuler des points et des avantages depuis leur porte-cartes de fidélité mobile. »*

*« Dans le monde de l'Optique, il est fondamental pour l'Opticien d'instaurer une relation de confiance avec chaque client, de part la spécificité même du produit. Les lunettes sont du domaine de l'intime. »* cite Jean-François NOVAK, Président d'ADELYA *« Nous sommes ravis d'aider les magasins OPTICAL DISCOUNT à renforcer leur relation client. Grâce à la carte NFC FIDELI, le client se sent reconnu. Il peut choisir de parrainer ses proches et leur faire découvrir l'Enseigne, ses valeurs et ses services. »*

### 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.

Disponible en locatif (SaaS) et multi-canal, la plateforme Loyalty Operator propose des services marketing innovants et interactifs: cartes 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.

Plus de 1000 points de vente utilisent quotidiennement la plateforme en ligne ADELYA pour leurs programmes de fidélisation. Parmi eux : Aéroports de Lyon, 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)