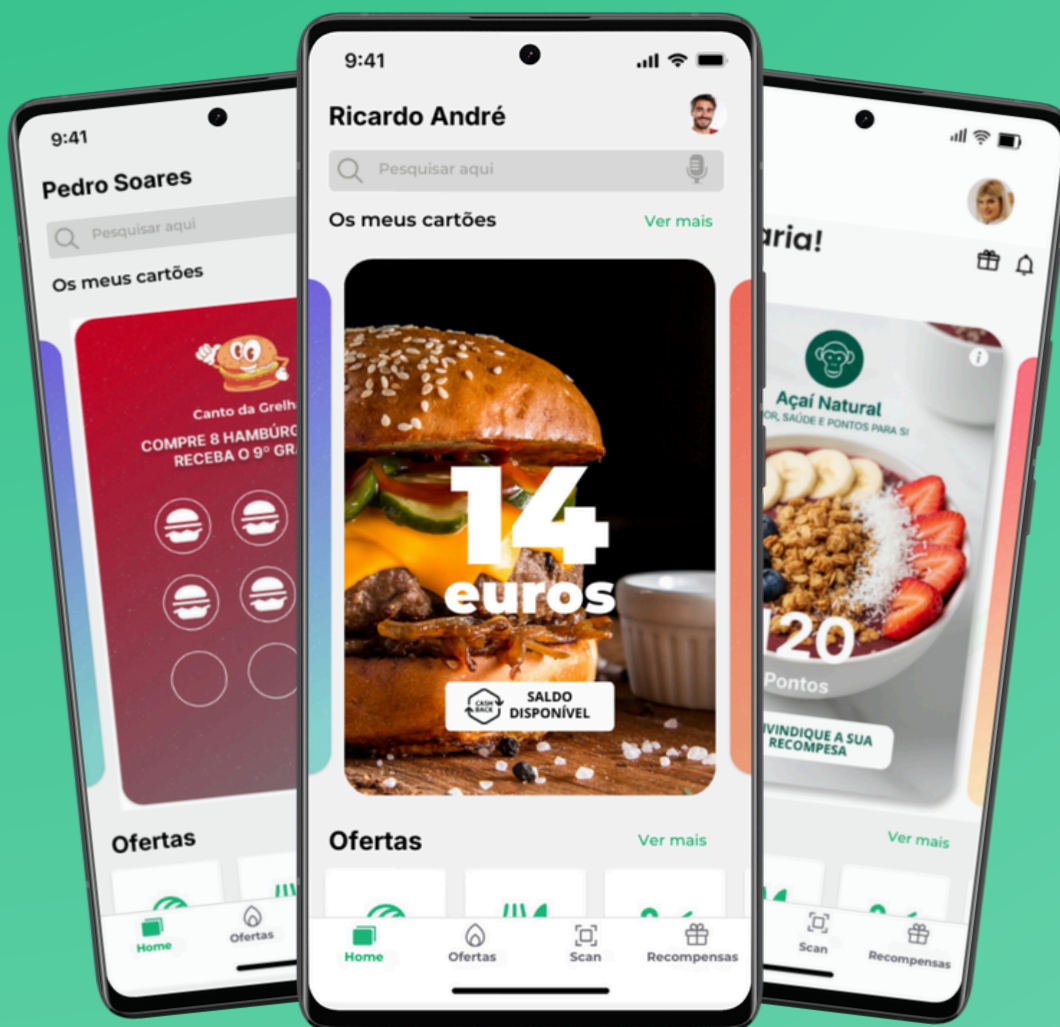


# Guide d'activation du programme de fidélité

**YALT**



De l'intégration à la présentation  
étape par étape



**Bienvenue sur**

**Yalt**

Ce guide a été élaboré pour vous assister dans le lancement de votre programme de fidélité de manière simple, claire et sans complexité.

Nous comprenons qu'après votre inscription, il est courant d'avoir des questions concernant les étapes à suivre. C'est pourquoi nous avons élaboré une liste de contrôle pratique pour vous accompagner pas à pas, à votre rythme et en toute simplicité.

Si vous le souhaitez, vous pouvez imprimer ce guide et cocher chaque étape au fur et à mesure. L'essentiel est de maintenir une vue d'ensemble claire de ce qui a déjà été accompli et de ce qui reste à réaliser.

Vous n'êtes pas tenu de tout accomplir d'un seul coup. Chaque étape a été élaborée pour vous rapprocher du lancement et vous assister dans la mise en œuvre rapide de votre programme, afin qu'il puisse commencer à générer des résultats.

**Et n'oubliez pas :** si vous avez des questions ou si vous avez besoin d'assistance durant le processus, l'équipe Yalt sera présente pour vous guider et vous soutenir à chaque étape.

Commencez par le premier élément de la liste. L'étape cruciale consiste à activer votre programme.

## Phase 1

# Orientation stratégique et processus décisionnel

**Objectif :** Comprendre de manière précise ce que vous allez lancer et les raisons qui le motivent.

**Sélectionnez le type de programme.**

Remises en espèces · Points · Récompenses de fidélité · Réductions immédiates · Niveaux VIP

**Déterminer l'objectif principal.**

Augmenter la fréquence des visites · Accroître le montant moyen du panier · Réactiver les clients inactifs

**Déterminer le public visé par le programme.**

Clients actuels · Nouveaux clients · Les deux

**Déterminez les principes essentiels du programme (lorsque vous remportez une victoire).**

Comment l'acquérir · Quand l'employer · Durée de validité de la récompense

## **Phase 2** Règlement et récompenses

**Objectif :** Éliminer les incertitudes et anticiper les frustrations futures

**Déterminer les prix principaux**

Réduction sur le montant · Produit ou service sans frais · Offre réservée

**Établir des valeurs réalistes et durables.**

Quel est le coût de chaque prix pour l'entreprise ? · Fréquence moyenne des réductions de prix

## **Phase 3** Configuration technique à Yalt

**Objectif :** Assurer que le système est fonctionnel et prêt à répondre aux besoins des clients

**Configurez le logiciel dans le panneau de configuration.**

Règlement · Attributions · Notifications automatiques

**Connectez le terminal de point de vente ou le système de caisse.**

Point de vente physique · Code QR · Guide

**Courriels**

Sélectionnez l'adresse e-mail que vous utiliserez pour envoyer des messages.

**Messages**

Sélectionnez le nom que vous emploierez pour vos envois.

**Développez votre propre application.**

Activez les options désirées.

**Connectez le terminal de point de vente au système de commerce électronique, si cela s'avère nécessaire.**

Veuillez confirmer les plans avec notre équipe de Yalt.

**Test complet de performance interne**

Le client obtient une récompense. · Le client se sert de la récompense.

## Phase 4

## supports de communication et de marketing

**Objectif :** S'assurer que le programme bénéficie de l'attention requise

### Sélection des supports de communication.

Affiches promotionnelles · Étiquettes autocollantes · Codes QR · Autres ressources d'aide

### Élaborez une version fondamentale du programme.

Qu'est-ce que c'est ? · Comment cela fonctionne-t-il ? · Pourquoi cela en vaut-il la peine ?

### Conception des matériaux.

Clair · Cohérent · Aligné avec l'identité de marque

### Préparation du contenu numérique.

Publications du fil Instagram · Stories · À la une du profil

Au besoin, Yalt offre des supports créatifs prêts à l'emploi pour la promotion sur les réseaux sociaux, facilitant ainsi le lancement de votre programme de fidélité sans nécessiter d'investissement en temps pour la conception ou la rédaction.

Si vous nécessitez un accompagnement continu, nous offrons également, moyennant des frais supplémentaires, un service de gestion des médias sociaux englobant la planification, la création de contenu et l'optimisation de la communication.

## Phase 5

### Planification du lancement

**Objectif :** Établir un moment marquant, et non un lancement discret

**Déterminez la date de publication officielle.**

Établir un objectif · Éveiller des attentes · Renforcer l'engagement

**Déterminer la proposition de lancement**

Bonus d'inscription · Récompense additionnelle durant les premiers jours · Autres offres promotionnelles

**Préparer la communication préalable au lancement.**

Histoires fascinantes · Présentation en magasin · Autres moyens de communication

**Préparez la communication pour le jour du lancement.**

Message clair · Appel à l'action · Visibilité maximale

## Phase 6

### Développement d'équipe

**Objectif :** Éviter l'erreur la plus grave : l'incapacité des employés à clarifier les informations

#### **Déterminer les personnes nécessitant une formation.**

Les individus en contact direct avec le client • Les personnes qui consignent les ventes • Les responsables d'équipe

#### **Formation Agile**

Fonctionnement du programme • Comment le transmettre au client • Comment répondre aux questions courantes

#### **Élaborez une formule standard pour la communication avec le client. (Très important)**

Simple • Naturel • Facile à retenir

#### **Essai pratique avec l'équipement.**

Garantit la confiance • Préviend les erreurs • Renforce la conformité

Yalt peut offrir une approche standardisée au client et fournir un soutien lors des tests pratiques avec l'équipe, facilitant ainsi l'application quotidienne du programme.

## Phase 7

### Assistance post-lancement

**Objectif :** Prévenir l'échec du programme après la première semaine

**Vérifiez les enregistrements de la première semaine.**

Évaluer l'impact initial • Effectuer rapidement les ajustements requis • Éviter la stagnation

**Analyser les données préliminaires.**

Nombre de clients enregistrés • Récompenses attribuées

**Ajustez les règles si cela s'avère nécessaire.**

D'après les données • Sans obstacles • Priorité à l'aval

**Renforcer la communication sur les réseaux sociaux.**

Visibilité améliorée • Croissance du nombre de membres • Engagement renforcé



Nous concevons des programmes intuitifs qui créent des connexions authentiques et durables entre les marques et leurs consommateurs.