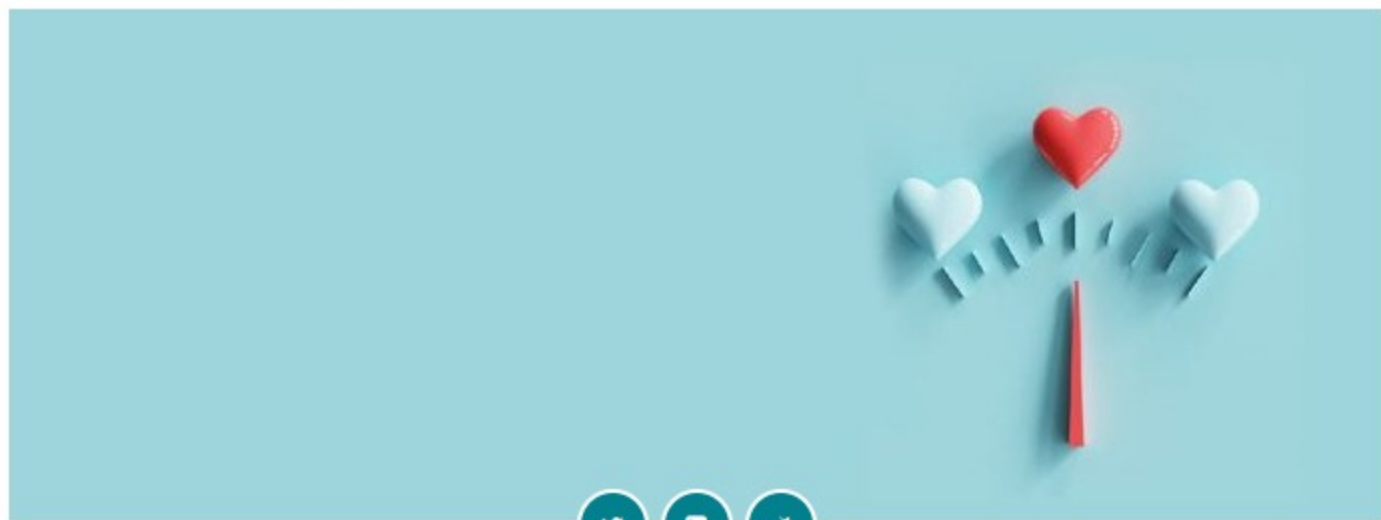


# Etude de cas : fidélisation clients dans le secteur BTP

Secteur d'activité : BTP

Cible : Artisans du bâtiment plâtriers, décorateurs ...



**Notre client a pu utiliser la plateforme Stim&Go® pour promouvoir son offre auprès de ses clients artisans BTP. La fidélisation de ses partenaires lui a permis de noter une nette amélioration de son CA.**

## Objectifs de notre client

- Se positionner comme « partenaire professionnel »
- Promouvoir son club des entreprises VIP
- Augmenter les volumes de commandes

## Réalisation

Notre client est un fabricant français de produits de BTP qui a mis en place un programme de fidélisation à destination de ses clients artisans plâtriers, décorateurs...

Il nous a confié la conception de sa plateforme d'animation web permettant la gestion de son programme de fidélisation.

### Récompenser le volume de commandes pour augmenter le chiffre d'affaires

Ce programme récompense chaque achat de produit de notre client, faisant partie d'une liste préalablement définie. Des points sont attribués après vérification des justificatifs d'achat en fonction de barèmes spécifiques.

### Une simplification de la gestion des déclarations d'achat

Le site web d'animation, développé intégralement sur mesure, permet aux artisans de déclarer en ligne mensuellement les produits qu'ils ont achetés et leurs quantités.

Un module de validation permet à notre client de valider les déclarations après réception des factures justificatives. Une fois les déclarations validées, les points sont directement crédités sur le compte de l'entreprise.

### Accès à un choix de récompenses variées

Les clients commandent leurs récompenses sur la boutique parmi une sélection de cadeaux, chèque cadeau et chèque cadeau électronique et se font livrer directement au sein de leur entreprise.

## Résultats

« Les artisans ont immédiatement adhéré à cette campagne ; ce qui a favorisé une nette augmentation des ventes. »