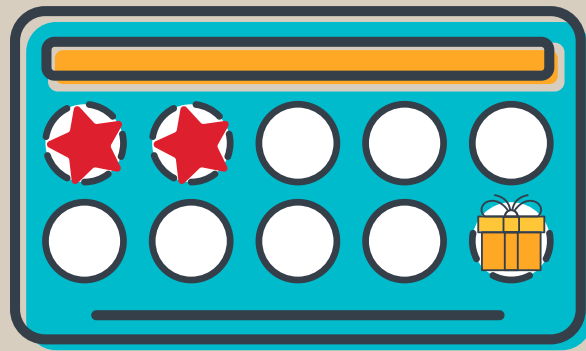


QARTE



COMMENT AUGMENTER VOTRE CA DE 35% GRÂCE À LA FIDÉLISATION CLIENT

Guide Pratique pour Commerces
de Proximité
Beauté • Food • Services

Par Qarte - La fidélisation simplifiée

01.

Le Constat : Pourquoi vos clients ne reviennent pas ?



RAISON #1 : ILS VOUS OUBLIENT (PAS PAR MÉCHANCETÉ)

La réalité de vos clients :

- Ils ont 40+ apps sur leur téléphone qui leur envoient des notifications
- Ils reçoivent 121 emails par jour en moyenne
- Ils voient 6 000 à 10 000 publicités par jour

Dans ce bruit constant, votre commerce disparaît de leur radar mental entre deux visites.

Ce n'est pas qu'ils ne vous aiment pas. C'est qu'ils sont submergés d'informations.



RAISON #2 : PAS DE RAISON DE REVENIR CHEZ VOUS VS CONCURRENT

Posez-vous cette question honnêtement : "Si mon commerce fermait demain, mes clients iraient-ils chez le concurrent d'à côté sans trop de regret ?"

Si la réponse est "oui" pour plus de 50% de vos clients, c'est que vous n'avez pas créé de lien de fidélité.



Ce n'est pas une question de qualité de service. Vos clients sont satisfaits. Le problème est ailleurs : ils vous oublient. Sans rappel, sans incitation à revenir, sans lien maintenu, ils passent chez le concurrent.

Non pas parce qu'il est meilleur, mais simplement parce qu'il était là au bon moment.

La fidélisation n'est pas un luxe réservé aux grandes enseignes. C'est une nécessité pour tout commerce qui veut transformer des visiteurs occasionnels en clients réguliers.



02.



La Solution : Les 3 Piliers de la Fidélisation Efficace

Pilier 1 : La Simplicité d'Usage

Vos clients ne veulent pas d'une application de plus à télécharger, ni d'une carte à retrouver au fond de leur portefeuille. Le système doit être invisible, instantané, naturel. Un scan, c'est tout.

Pilier 2 : Les récompenses

Pertinentes

Offrir 10% de réduction après 50 passages ? Personne n'y croit. Les récompenses doivent être atteignables, désirables et adaptées à votre métier. Une cliente d'institut ne veut pas la même chose qu'un habitué de boulangerie.

Pilier 3 : Le Suivi et l'analyse

Sans données, vous pilotez à l'aveugle. Qui sont vos meilleurs clients ? Lesquels n'êtes-vous pas revenus depuis 3 mois ?

Quelles récompenses fonctionnent ? Un dashboard clair transforme ces questions en leviers de croissance..

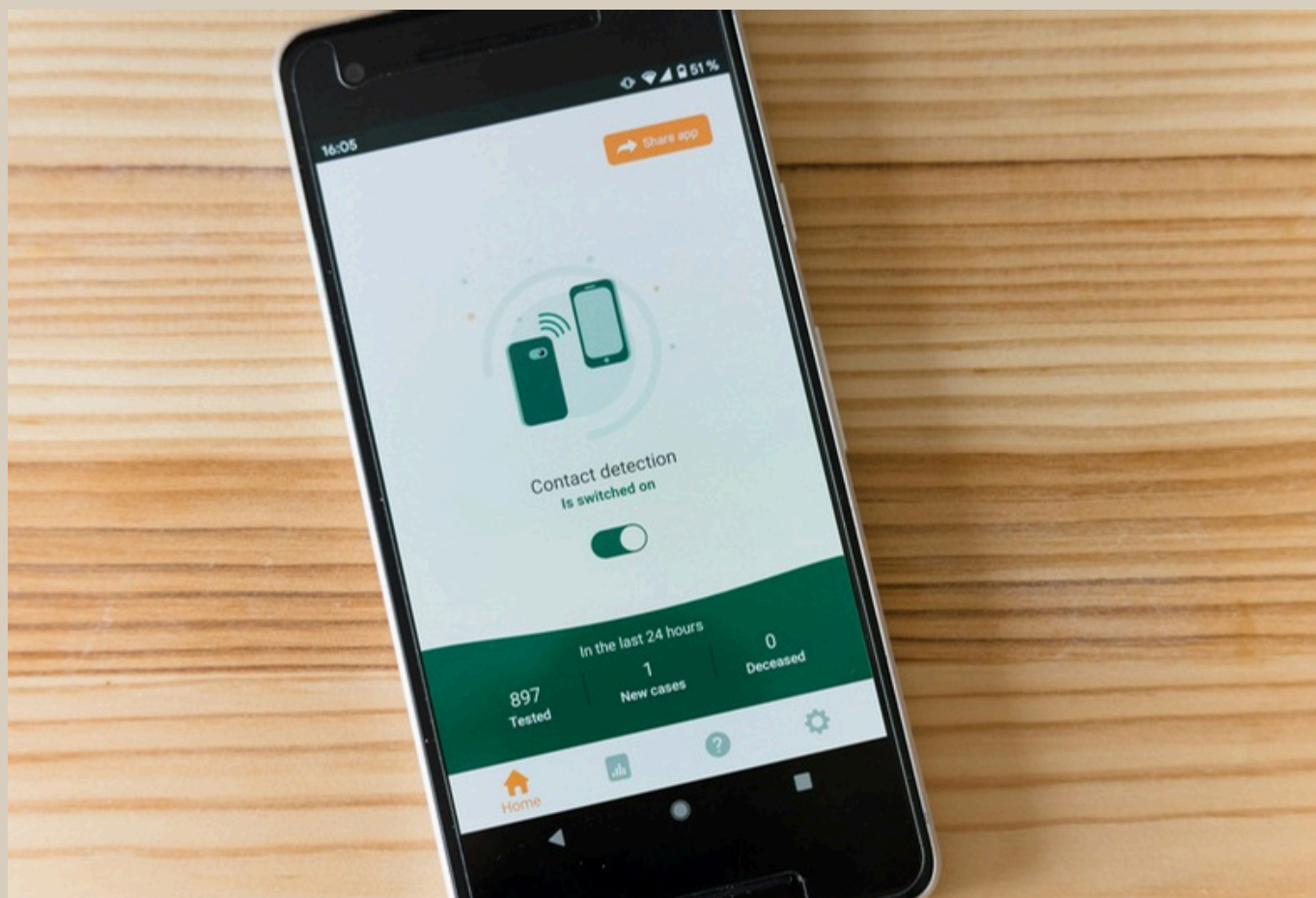
Pourquoi les cartes papiers échouent



La carte papier semble simple. En réalité, elle cumule les défauts : perdue dans 60% des cas, impossible à suivre pour vous, aucune donnée exploitable, image vieillissante pour votre commerce. Et quand le client l'oublie, il perd sa motivation.



Le piège des applications



Les grandes enseignes ont leurs apps. Mais pour un commerce de proximité ? Taux d'installation : 15% maximum. Taux d'utilisation après 30 jours : moins de 5%. Vos clients ont déjà 80 applications sur leur téléphone. Ils n'en veulent pas une de plus pour acheter leur pain.



QARTE

La Digitalisation Simple Qui
Change Tout

Qarte résout le problème de la
fidélisation avec une approche
révolutionnaire de simplicité : pas
d'application à télécharger, pas
d'inscription compliquée, juste un
scan et c'est enregistré.

04.

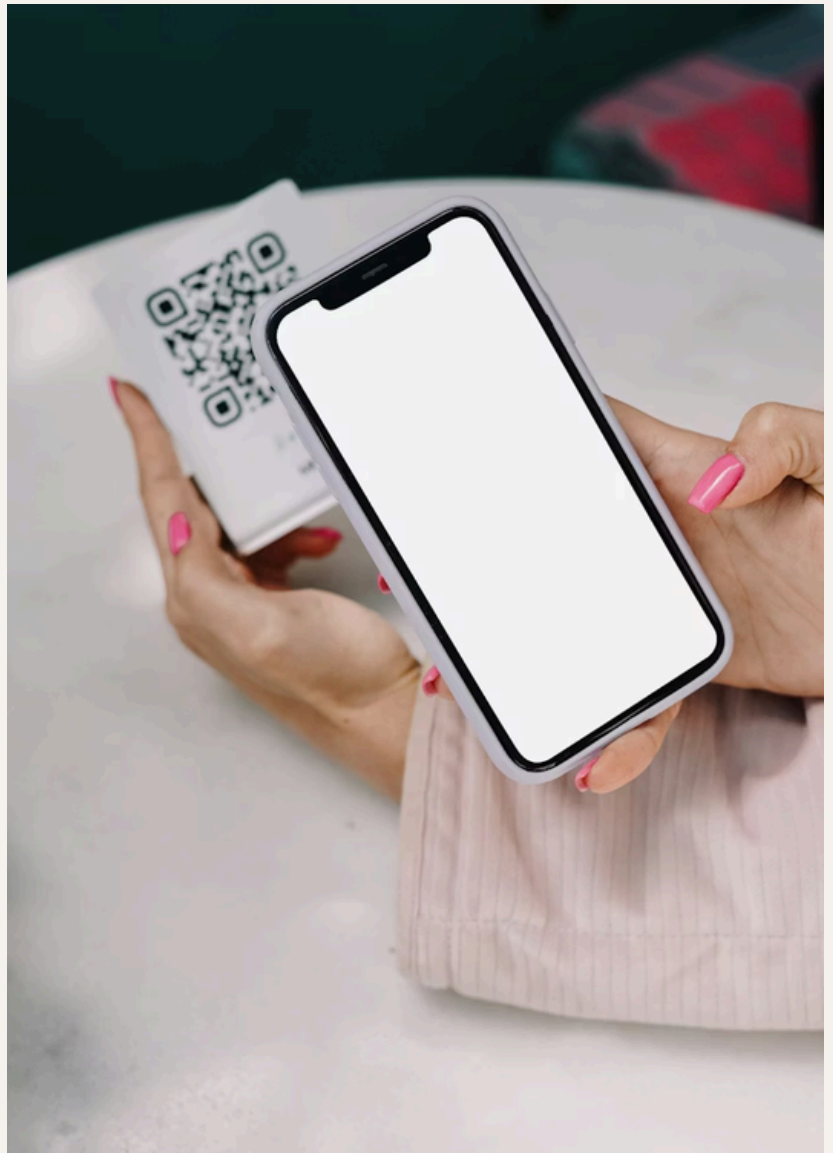
La Méthode du QR code sans application



Scannez
CE QR CODE



Comment Ça Marche (En 3 Secondes)



1. Fin de prestation → Vous présentez votre QR code Qarte (affiché sur comptoir, tablette, ou imprimé)

**2. Client scanne avec l'appareil photo de son smartphone et la carte est enregistrée automatiquement sur leur téléphone, accessible en 1 clic depuis l'écran d'accueil
C'est tout.**

05.

**Des récompenses
que VOUS définissez**

Chaque commerce est unique. Un café n'offre pas les mêmes récompenses qu'une ongleserie. Avec Qarte, vous créez vos propres paliers : 5 passages = un café offert, 10 passages = une viennoiserie, etc. Vous adaptez les récompenses à votre marge, votre clientèle, votre positionnement.



Le résultat ? Un taux d'adoption de 73% en moyenne, contre 15% pour les applications classiques. Parce que quand c'est simple, les gens l'utilisent.



06.



Ton code de réduction

Félicitations d'avoir parcouru ce guide ! Le plus important, c'est de passer à l'action. Ci-dessous un code de réduction pour un mois entier offert pour essayer QARTE

AJOUTE CE CODE DANS TON DASHBOARD :

QARTE-ELODIE