



# Plan Trimestriel d'Activation & Fidélisation Client

Notre stratégie sur trois mois vise à attirer de nouveaux clients et renforcer la fidélité. Nous combinerons géolocalisation, réseaux sociaux et récompenses ciblées.

 par **Team Buys**

# Mois 1 : Lancement & Création de Buzz



## Offre de Bienvenue Géolocalisée

Géofencing près des lycées avec coupon "1ère commande = 1 menu offert". Parrainage donnant 50 points au parrain et au filleul.



## Activation en Magasin

QR Codes à points sur tables et emballages. Panier Mystère pour commandes supérieures à 15€.



## Défi Social "Snack & Win"

20 points par ami inscrit via partage de code. Concours #NomDuCommerceContest sur réseaux sociaux.



# Mois 2 : Fidélisation & Engagement Renforcé



## Promotions Ciblées

Mardi Mystère avec -30% sur produit surprise. Jeudi Double Points de 18h à 20h pour les ouvriers.



## Géofencing Dynamique

Coupon "Frites offertes" envoyé aux membres passant près du commerce après 19h.



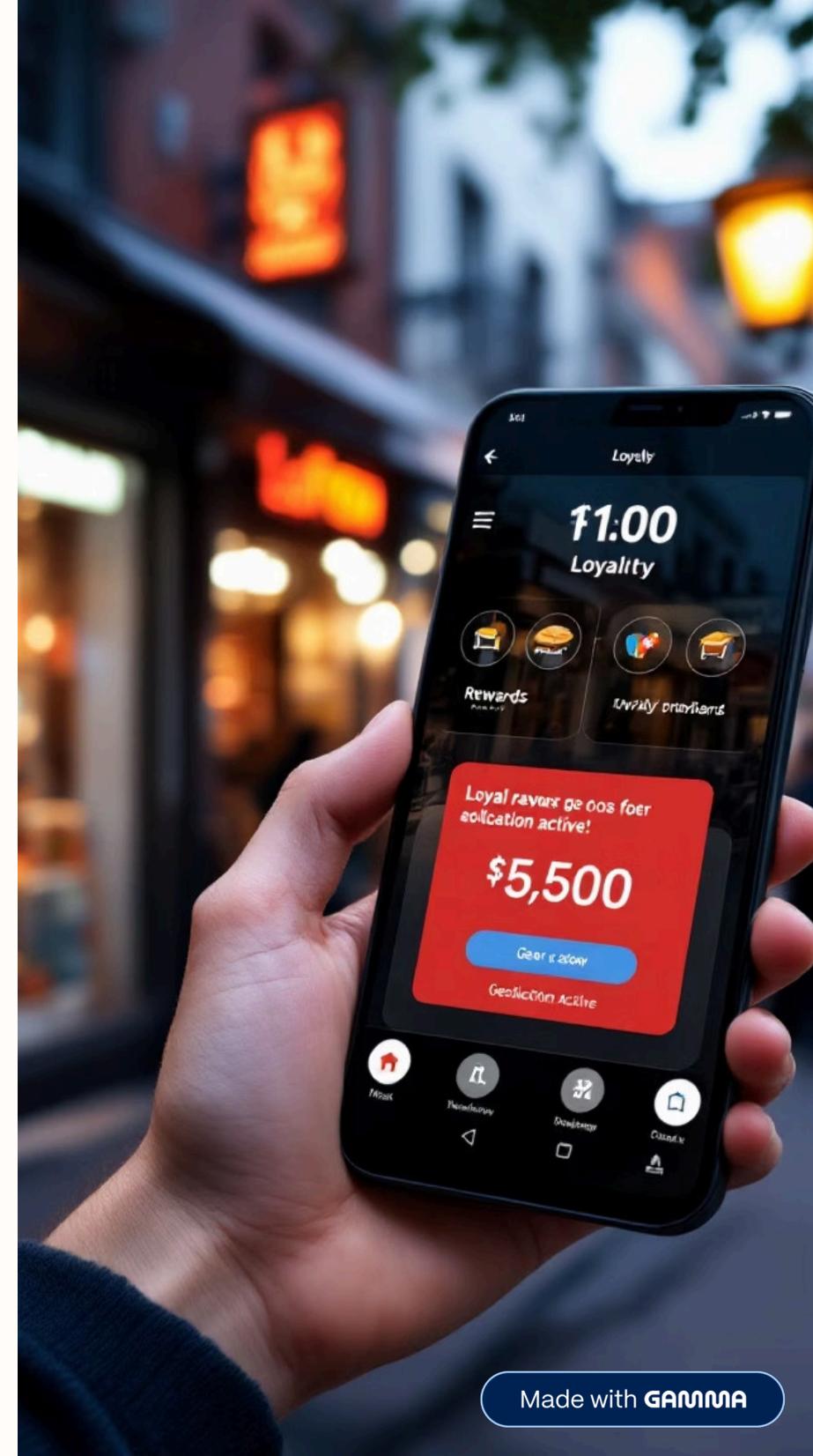
## Campagne UGC

30 points pour avis 5★ avec photo. Boisson offerte pour chaque tag Instagram.



## Loyalty Milestone

Badge Étudiant après 5 commandes donnant -10% pendant 3 mois.



# Mois 3 : Viralité & Communauté



## Événement "Kebab Party"

Soirée exclusive avec quiz et musique. Offre "1 acheté = 1 offert" via coupon géolocalisé.



## Ambassadeur Étudiant

5 micro-influenceurs locaux. Points partagés entre ambassadeur et nouveaux clients.



## Jeu "Trésor Urbain"

Codes cachés en ville avec indices sur réseaux sociaux.



## Referral Link Boosté

Menu duo offert pour 5 filleuls validés dans le mois.



# Actions Transverses

## Anniversaire

Cadeau ou dessert offert le jour de l'anniversaire du client.

## Points qui expirent

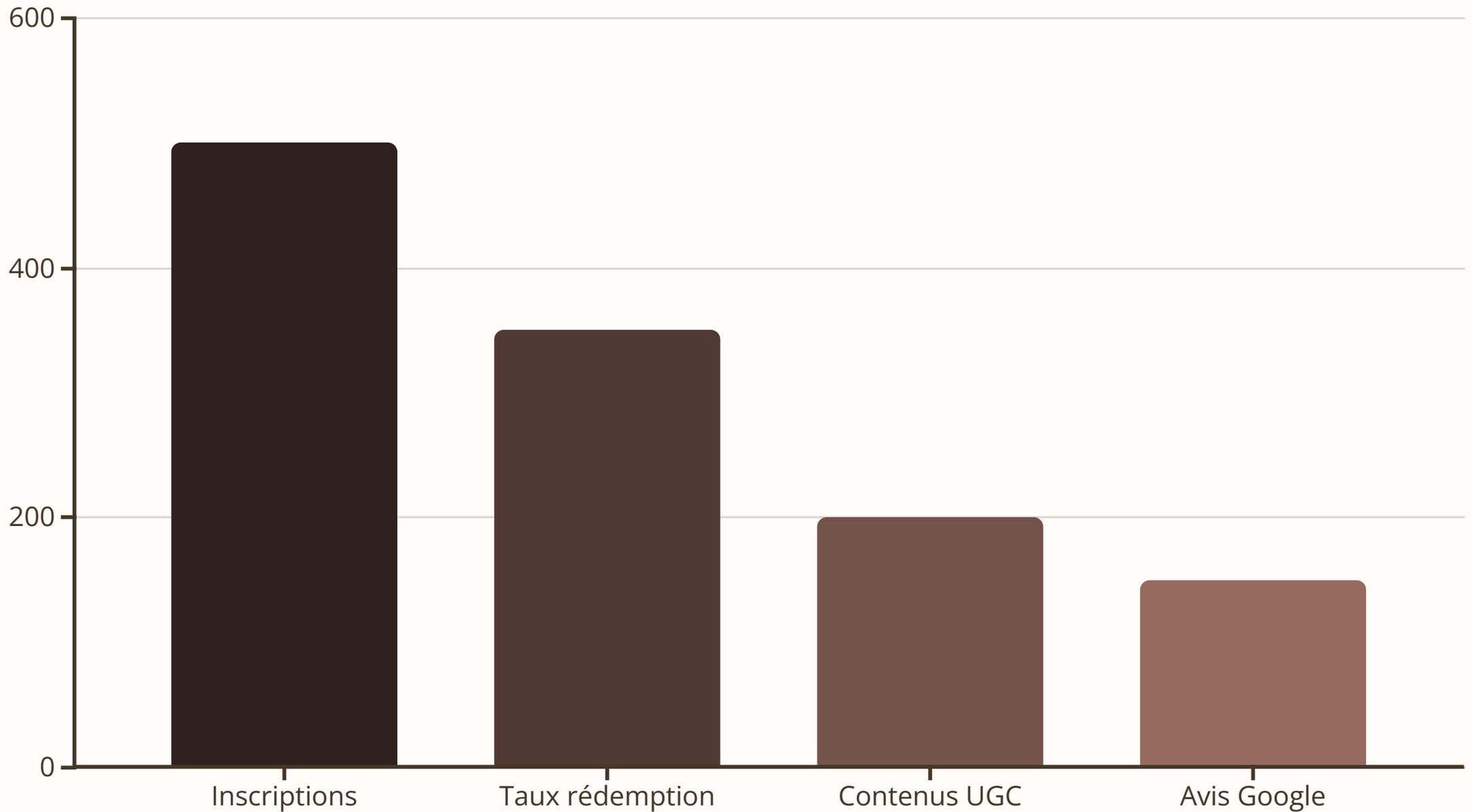
Notifications de rappel pour utiliser les points avant expiration.

## Coupons Flash

Offres -40% et menu VIP pour clients inactifs depuis 15 jours.



# Mesures de Suivi & Optimisation



Nous suivrons ces KPI essentiels pour mesurer l'efficacité de notre stratégie. Des tests A/B seront réalisés sur les messages géolocalisés et promotions.

# Innovation à venir



## Mini-jeux dans l'appli

"Spin the Wheel" pour gagner des points supplémentaires.



## Défis saisonniers

Burger customisé Halloween à partager sur réseaux sociaux.



## Expérience AR

Fonctionnalités en réalité augmentée pour enrichir l'expérience client.



# Récapitulatif et Prochaines Étapes

## Mois 1: Acquisition

Lancement des offres géolocalisées et défis sociaux pour attirer de nouveaux clients.

## Mois 2: Engagement

Renforcement de la fidélité par promotions ciblées et campagnes UGC.

## Mois 3: Communauté

Création d'une communauté via événements et programme d'ambassadeurs.

## Évaluation

Analyse des KPI et ajustement de la stratégie pour le trimestre suivant.