



Programme de Fidélité Boulangerie: 8 Semaines d'Animation

Voici un plan d'action détaillé sur 8 semaines pour animer le programme de fidélité d'une boulangerie située dans une ville étudiante. Ce programme propose des campagnes ludiques et simples pour attirer les collégiens et étudiants.

Nos objectifs principaux sont d'augmenter le trafic en point de vente, générer des avis positifs sur Google, stimuler la création de contenu utilisateur sur les réseaux sociaux, et fidéliser les jeunes clients pour dynamiser notre communauté.



by Jules Ekoule



Semaine 1 : Lancement et Teasing du Programme

Notre première semaine sera consacrée à la présentation du programme de fidélité et de ses avantages. Nous offrirons 50 points aux nouveaux inscrits comme offre de bienvenue pour encourager l'adoption rapide.



Communication visuelle

Affiches et QR codes placés stratégiquement en vitrine, au comptoir et sur les sacs à emporter pour expliquer le programme.



Annonce sur réseaux sociaux

Vidéo fun sur Instagram et TikTok expliquant le fonctionnement du programme de fidélité.



Bonus fidélité express

Une viennoiserie offerte dès la 3^e visite en une semaine pour encourager les visites répétées.

Semaine 2 : Opération "Petit Déj Étudiant"

Pour cette deuxième semaine, nous ciblerons spécifiquement les étudiants en début de journée avec des offres attractives pour le petit-déjeuner, moment crucial pour notre clientèle estudiantine.

Menu Étudiant

Offre spéciale combinant 1 café + 1 viennoiserie avec une réduction de 10% sur présentation de la carte étudiante, idéal pour les budgets serrés.

Happy Hour Matinal

Entre 7h et 9h30, une boisson chaude achetée donne droit à un croissant offert, parfait pour les étudiants ayant des cours tôt.

Bonus Avis Google

10 points bonus accordés aux clients qui laissent un avis sur Google, augmentant notre visibilité en ligne auprès des autres étudiants.

Semaine 3 : Concours "Tartine UGC"

La troisième semaine sera dédiée à la génération de contenu créé par les utilisateurs (UGC) et à l'engagement sur les réseaux sociaux, avec un concours mettant en valeur la créativité de nos clients.



Mur Instagram

Installation d'un mur physique dans la boulangerie présentant les photos des meilleurs clients et leurs créations, créant un sentiment d'appartenance.



Concours de Tartines

Les participants partagent leurs montages de tartines les plus créatifs sur Instagram pour gagner une semaine de petit-déjeuner gratuit et 100 points de fidélité.



Challenge TikTok

"Raconte ta meilleure anecdote de cours en mangeant ton pain au chocolat" - un défi vidéo pour générer du contenu viral et authentique.

Semaine 4 : Semaine "Duel Viennoiseries"

Pour la quatrième semaine, nous mettrons en place une gamification pour booster l'interaction avec notre clientèle, en organisant un duel épique entre deux viennoiseries emblématiques françaises.

Battle Croissant vs Pain au Chocolat

Les clients votent pour leur viennoiserie préférée, créant un engagement ludique et des discussions animées.

Récompenses Exclusives

Des avantages spéciaux pour ceux qui participent activement au vote et partagent leur choix.



Menu Gagnant

Création d'un menu spécial inspiré de la viennoiserie victorieuse, disponible la semaine suivante.

QR Code Mystère

Les clients peuvent scanner un code pour découvrir des récompenses aléatoires entre 20 et 100 points.

Semaine 5 : "Baptise Ta Baguette"

La cinquième semaine sera consacrée à la personnalisation et à l'engagement communautaire, en invitant nos clients à s'approprier un produit emblématique de notre boulangerie : la baguette.



Proposition de noms

Les clients soumettent des noms originaux et créatifs pour une nouvelle baguette spéciale.



Vote communautaire

La communauté vote pour ses noms préférés parmi une sélection des meilleures propositions.



Intégration au menu

La baguette gagnante est ajoutée à la carte pendant une semaine avec le nom et la photo du créateur.



Selfie Wall

Un mur dédié aux selfies avec la baguette gagnante, offrant 30 points bonus pour chaque photo partagée.



Semaine 6 & 7 : De la Colocation à la Pâtisserie

Pour les semaines 6 et 7, nous combinerons deux initiatives complémentaires : encourager la venue en groupe avec l'opération "Ramène Ta Coloc" et engager nos clients les plus fidèles avec la semaine "Fan de Pâtisserie".

Offre Spéciale Groupe

5 petits-déjeuners achetés = 1 offert, idéal pour les colocations d'étudiants qui viennent ensemble.

Bonus supplémentaire pour ceux qui viennent avec un accessoire décalé, créant une ambiance festive.

Badge VIP

Attribution d'un statut spécial aux clients les plus fidèles, leur donnant accès à des avantages exclusifs.

Témoignages vidéo de ces clients VIP partagés en story pour valoriser leur fidélité.

Recette Mystère

Une recette exclusive disponible uniquement pour les membres du programme de fidélité, créant un sentiment d'exclusivité.

Tirage au sort sur Instagram parmi ceux qui partagent leur moment chez nous pour gagner des prix supplémentaires.

Semaine 8 : Grand Final – "Jackpot Fidélité"

Pour clôturer ces 8 semaines d'animation, nous organiserons un grand final qui récompensera généreusement nos clients les plus engagés et fidèles, tout en créant un moment mémorable pour toute notre communauté.



Cette conclusion spectaculaire permettra de célébrer le succès du programme, de récompenser l'engagement de notre communauté et de créer une base solide pour les futures animations. L'aftermovie servira également à documenter cette réussite et à inspirer de nouveaux clients à rejoindre notre programme de fidélité.