



NESPRESSO.



Fabrication de cartes & fulfillment



LE CLIENT

Nespresso est le leader mondial et le pionnier du café portionné haut de gamme (2,6 Md€, 5 500 employés, 50 pays, 250 boutiques). Avec 10 millions de membres au Nespresso Club, la carte de Membre est un outil de vente, de communication et de fidélisation. Elle permet de renseigner une base de données pour un marketing « one to one ».

LES BESOINS

Nespresso ouvrant une boutique nouvelle génération à Barcelone, il s'agissait de fournir des cartes de membres personnalisées qui permettent aux membres d'accéder au Libre Service.



Numen produit et personnalise vos cartes de fidélité dans un processus qualité totale, en lien direct avec vos équipes.

SOLUTION

NOTRE OFFRE

- Réconciliation et attachement de cartes personnalisées sur courriers personnalisés
- Mise sous pli avec insertion d'une brochure
- Mailing avec un contrat Destineo International Profil
- Prise en charge de la totalité du besoin par Numen



CHIFFRES CLES

- Fabrication et personnalisation de cartes « sans contact » NFC pour 40 000 membres du Club
- Fabrication de 10 000 cartes « sans contact » pour la boutique

LES CONTRAINTES

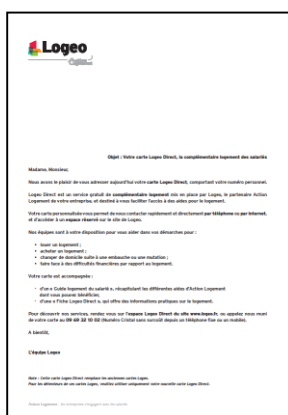
Les données privées des clients de Nespresso étant confidentielles, la gestion de la relation client dans son processus de fidélisation nécessitait une qualité totale.

LE CONTEXTE

Parce que 100 % des clients satisfaits ne sont pas fidèles, la carte de fidélité distingue les meilleurs clients par des avantages, qu'ils reçoivent en récompenses d'achats fréquents et récurrents: leur fidélité accroît la rentabilité.

AUTRES RÉFÉRENCES SIMILAIRES

Client	Description	Volumes
LOGEO	Carte collée sur guide + courrier personnalisé	100 000 / an
KING JOUET	Carte collée sur courrier personnalisé	Démarrage



AVANTAGES

- Nespresso a fourni un visuel de carte, un texte de courrier, un fichier d'adresses et Numen a fait le reste.
- La nouvelle technologie de puce a permis une réduction des coûts et de nouvelles fonctionnalités
- L'envoi de cartes personnalisées et l'injection des données dans le back-office de Nespresso fait gagner beaucoup de temps aux caisses.

CONTACT

Service marketing-commercial, T. +33 (0)1 53 86 87 30
marketing@numen.fr

Numen SA
87 rue St-Lazare 75009 Paris
www.numen.fr