juin 2012

BigMat

Le Club Avantages BigMat

BigMat a lancé début avril à destination de ses clients (professionnels et particuliers) et de ses 4 000 collaborateurs, le Club Avantages dont le but est de fidéliser les clients en positionnant l'enseigne comme un partenaire au quotidien capable d'apporter services, avantages et réductions, aussi bien dans un contexte professionnel que privé. Concrètement, ce service propose des tarifs préférentiels sur plus de 65 000 références (voyages, bien-être, maison...) mais aussi des bons plans et des promotions spécifiques organisées par les agences. De plus, à partir du second semestre, les clients professionnels auront accès à des conditions tarifaires négociées auprès des prestataires référencés par BigMat, notamment pour l'achat d'équipements et de matériels. L'adhésion à ce programme s'effectue directement dans les points de vente par l'achat (9 euros par an) de la carte fidélité Club Avantages qui s'active ensuite sur le site de l'enseigne dans une rubrique dédiée. Cette dernière offre également aux bénéficiaires la possibilité d'accéder à leurs avantages et réductions. Au final, comme le résume Christophe Lejal, directeur opération de BigMat France « *appartenir au Club Avantages, c'est bénéficier des mêmes services et réductions de prix que ceux pouvant être offerts par un comité d'entreprise de grand groupe mais sans les exigences d'une carte de fidélité classique tels les cumuls d'achats ou de points* ». Le déploiement de ce service sera relayé dans les points de vente via de nombreux outils de communication.