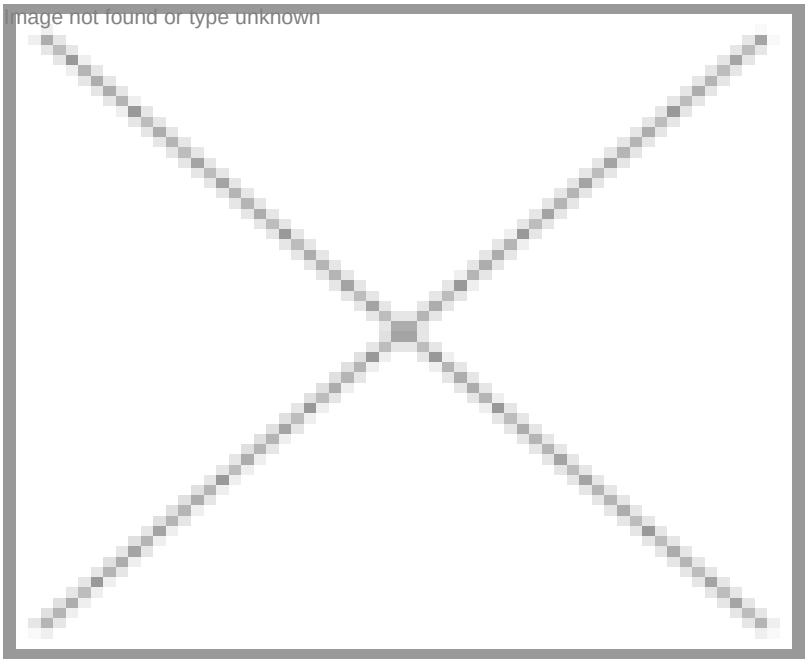
décembre 2025

VIPros

Accueil / BBI / Organismes professionnels

« Un outil qui aide à faire plus de ventes »

Le programme de fidélité VIPros poursuit le développement de dispositifs en mesure de déclencher l'acte d'achat chez les clients finaux. Source de différenciation, le cashback local permet notamment aux fournisseurs de programmer des offres à l'échelle du point de vente, de l'enseigne ou d'une zone géographique. Cette option sera aussi ouverte aux distributeurs en 2026.



La dynamique d'innovation est le moteur du programme VIPros, écosystème BtoB. Centré sur la collaboration et la fidélisation multimarques, il enrichit toujours plus ses dispositifs pour soutenir l'activité de ses membres en accélérant le déclenchement des ventes et en renforçant le pouvoir d'achat des utilisateurs professionnels inscrits sur sa plate-forme.

Aujourd'hui, VIPros rassemble une vingtaine de marques des univers du bâtiment, de l'industrie, de l'agricole, dont trois nouvelles venues : Hüppe, dans le secteur de la salle de bains (portes et parois de douche en verre), Philips by Signify (solutions d'éclairage) et Hager (solutions pour les installations électriques), chacune donnant l'opportunité aux autres marques partenaires de toucher de nouveaux artisans, en complément de leur cœur de cible habituel. Actuellement 19 000 entreprises, soit plus de 75 000 artisans et professionnels, sont inscrites sur la plate-forme. «A ce rythme-là, nous allons passer la barre des 20 000 entreprises, d'ici le début d'année prochaine » se félicite Hugues Lecomte, président de VIPros, qu'il a fondé en 2017.

De nouveaux leviers promotionnels

Les développements menés par ce club de fidélité ne sont sans doute pas étrangers à son attractivité. Depuis mai 2025, une nouvelle plateforme VIPros.fr a été lancée, offrant une navigation plus intuitive et un parcours utilisateur simplifié, comme l'enregistrement des factures pour la gestion des points fidélité et des offres cashback de remboursement sur des matériels achetés. «Il suffit de télécharger une photo ou un PDF de la facture sur la plate-forme. Notre système de lecture automatique, couplé à de l'intelligence artificielle et à un opérateur qui contrôle toujours en fin de parcours, permet de gérer l'information en quelques jours. »

De nouveaux...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n’avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue