

# Comment planifier sa réussite

Apprenez à planifier, mettre en place et évaluer facilement une promotion grâce aux cartes promotionnelles de Moneris.



10 \$ DE RABAIS  
valide du 1er au 31 juillet



# Table des matières

## Tiriez-vous profit des cartes promotionnelles?

En quoi consiste le programme de cartes promotionnelles de Moneris? 3

Comment les cartes promotionnelles peuvent-elles vous aider? 4

Quelle est la promotion idéale pour vous aider à atteindre vos objectifs d'affaires? 5

Conseils pour la conception de vos cartes promotionnelles 7

## Préparez-vous à connaître le succès.

Promouvoir vos cartes promotionnelles 8

Vous préparer pour les cartes promotionnelles 9

## Évaluez vos promotions.

Produire des rapports 10

Analyser le rendement de votre promotion 13



# En quoi consiste le programme de cartes promotionnelles de Moneris?

Le programme de cartes-cadeaux promotionnelles de Moneris (les « cartes promo ») est un programme tout-en-un qui vous permet d'organiser facilement vos propres promotions en offrant des cartes-cadeaux semblables à des coupons et personnalisées pour une promotion ou un incitatif unique. Les cartes promo comprennent un montant en argent prédéfini que les clients peuvent dépenser au cours d'une période d'échange prédéterminée.

- ✓ Vous recevez des cartes-cadeaux semblables à des coupons qui sont personnalisées en fonction de votre offre promotionnelle spéciale et qui peuvent être traitées par les systèmes de paiement de Moneris.
- ✓ Vous lancez des campagnes de marketing à durée limitée qui améliorent l'expérience client.
- ✓ Vous pouvez accéder à des rapports détaillés afin de connaître le rendement exact de votre promotion.



# Comment les cartes promotionnelles peuvent-elles aider votre entreprise?

Les cartes promo sont un outil commercial utile qui peut vous aider à améliorer ce qui suit :

- ✓ l'achalandage en magasin pendant une certaine période
- ✓ le nombre de visites sur votre site Web ou d'achats en ligne
- ✓ la fidélisation de votre clientèle
- ✓ le nombre de clients abonnés à vos communications par courriel

Et tout ça, c'est sans compter que les clients canadiens connaissent déjà les cartes promo et qu'ils les adorent.

## Le saviez-vous?





## Quelle est la promotion idéale pour vous aider à atteindre vos objectifs d'affaires?

Qu'il s'agisse de stimuler vos ventes en magasin ou d'augmenter le nombre d'abonnements à vos communications par courriel, lancer une promotion peut vous aider à atteindre vos objectifs d'affaires. Les cartes promo de Moneris vous permettent de lancer, de gérer et d'évaluer vos promotions facilement.

# Voici des exemples de promotions pour vous aider à commencer.

## Objectif d'affaires

Vous voulez augmenter votre nombre de clients fidèles?



## Exemple de promotion

Dépensez 100 \$ en magasin au cours du mois de mars, et recevez une carte promo de 30 \$ à utiliser lors de votre prochain achat en avril.



Vous voulez augmenter l'achalandage en magasin?



Mangez chez nous à la fête des Mères et obtenez une carte promo de 50 \$ pour votre prochain repas.



Vous voulez augmenter le nombre d'abonnés à vos communications par courriel?



Obtenez une carte promo de 25 \$ à utiliser lors de votre prochain achat en vous abonnant à notre bulletin électronique.



Vous voulez augmenter les achats en ligne?



Dépensez 50 \$ en ligne au mois de mai et obtenez une carte promo de 25 \$ à utiliser au mois de juin ou juillet.



Vous voulez inciter les clients occasionnels à revenir?



Voici une carte promo de 20 \$ à utiliser en juillet.



# Conseils pour la conception de vos cartes promotionnelles

Sélectionnez l'un de nos modèles ou choisissez un fond de couleur unie, puis ajoutez-y votre message promotionnel et votre logo.



Si la carte contient une image ou un dessin complexe, ajoutez-y l'une des formes proposées, puis placez votre message promotionnel et votre logo dans cette forme vide.



# Promouvoir vos cartes promotionnelles

Après avoir déterminé votre promotion et commandé vos cartes promo, vous devez en informer vos clients.

## Voici quelques conseils pour vous aider à promouvoir vos cartes promo :

Envoyez **un courriel** à vos clients et informez-les en primeur de votre promotion avec cartes promo.

Encouragez votre personnel **à discuter** de la promotion avec les clients.

Installez **des affiches** indiquant la promotion ou présentant vos cartes promo dans votre commerce.

Mettez **des dépliants** dans les sacs de vos clients pour que ces derniers puissent les lire à la maison.

Mentionnez vos cartes promo dans vos publications sur **les médias sociaux**.

Montrez vos cartes promo dans la bannière ou l'image d'accueil de votre **site Web**.



# Vous préparer pour les cartes promotionnelles

Vous êtes prêt à commencer votre campagne de cartes promo, mais votre personnel l'est-il? Les clients peuvent poser des questions à vos employés de première ligne. Voici certaines façons de faire en sorte que vos employés soient prêts à répondre aux questions de vos clients au sujet des cartes promo.

- ✓ Veillez à ce que chaque employé comprenne l'offre promotionnelle et la période d'utilisation de la carte promo avant le début de la promotion.
- ✓ Expliquez à chaque employé comment utiliser les cartes promo avec votre système de PDV.
- ✓ Simulez des scénarios de dépannage afin que chaque employé sache comment résoudre des problèmes sur-le-champ.
- ✓ Créez un aide-mémoire simple au sujet des questions et réponses les plus fréquentes, notamment sur la période ou les exigences d'utilisation.



# Évaluer vos promotions grâce aux outils de production de rapports

Nous facilitons la production de rapports qui vous aident à évaluer le succès de votre campagne de cartes promo. En plus des rapports standard sur les cartes-cadeaux, vous pourrez produire quatre rapports sur les cartes promo.

Évaluer vos promotions grâce aux outils de production de rapports

1

## Rapport sur les soldes

Produisez ce rapport en tout temps afin d'en savoir plus sur les activités associées à votre campagne de cartes promo.

**Ce rapport vous permet de connaître ce qui suit :**

- ✓ le nombre de cartes promo activées
- ✓ le nombre de cartes promo utilisées
- ✓ la date d'utilisation des cartes promo
- ✓ le nombre d'achats effectués au moyen d'une carte promo
- ✓ les revenus générés par les cartes promo
- ✓ le solde des cartes promo restantes

2

## Rapport de transaction

Produisez ce rapport en tout temps afin d'afficher les activités transactionnelles détaillées de chaque carte promo pour une certaine période.

**Ce rapport vous permet de connaître ce qui suit :**

- ✓ la date d'une transaction par carte promo
- ✓ l'emplacement de cette transaction
- ✓ le montant de la carte promo utilisé pour une transaction en particulier
- ✓ les revenus additionnels générés par une transaction en particulier



Évaluer vos promotions grâce aux outils de production de rapports

3

## Rapport sommaire sur la promotion de l'entreprise

Ce rapport vous fournit un compte rendu final du rendement de votre campagne.

**Ce rapport vous permet de connaître ce qui suit :**

- ✓ le début et la fin d'une promotion
- ✓ le nombre de cartes promo activées
- ✓ le montant total en argent de toutes les cartes promo activées
- ✓ le montant total en argent de toutes les cartes promo utilisées
- ✓ le montant total en argent des cartes promo non utilisées
- ✓ les revenus additionnels générés par la promotion
- ✓ le rendement de la campagne comparativement à une campagne antérieure

4

## Rapport sommaire des transactions de la promotion par succursale

Ce rapport vous permet d'obtenir des renseignements sur le rendement de votre promotion à chacune de vos succursales, si vous en avez plus d'une.

**Ce rapport vous permet de connaître ce qui suit :**

- ✓ les revenus additionnels générés par la promotion pour chaque succursale
- ✓ le montant total en argent de toutes les cartes promo utilisées pour chaque succursale
- ✓ le nombre d'achats payés par cartes promo pour chaque succursale

# Analyser le rendement de votre promotion

Lorsque la période promotionnelle prend fin, il est important d'obtenir des renseignements sur la promotion et d'être en mesure d'analyser son rendement. Ainsi, vous pourrez encore mieux vous préparer pour votre prochaine promotion avec cartes promo, et vous connaîtrez la réaction de vos clients à l'avance.

## À la fin de chaque promotion, tenez compte de ce qui suit :

- ✓ Ai-je atteint mon objectif d'affaires?
- ✓ Qu'est-ce qui a bien fonctionné durant la promotion?
- ✓ Qu'est-ce qui a moins bien fonctionné durant la promotion?
- ✓ Que puis-je faire différemment lors de ma prochaine promotion afin d'en améliorer le succès?



*Nous recommandons le programme de cartes-cadeaux promotionnelles de Moneris [...]. Il fidélise les clients et les incite à dépenser plus.*

*Krista McBay, vendeuse et propriétaire  
Elmira Home Hardware*



# Vous n'avez pas encore commandé vos cartes promo?

Consultez la page **moneris.com/cartespromo**  
ou composez le **1-866-690-6494**  
pour commander vos cartes promo dès aujourd'hui.



<sup>1</sup> Référence : Maru/Blue, sondage en ligne de Canadian Omnibus, février 2019

MONERIS et MONERIS & dessin sont des marques de commerce déposées de Corporation Solutions Moneris.