

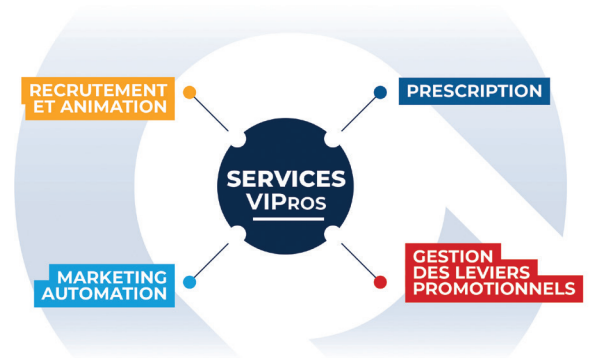
VIPROS, LE PROGRAMME RELATIONNEL LE PLUS ABOUTI DU MARCHÉ

BATI
VIPROS
AVANTAGES AUX PROS!

Aujourd'hui, le programme VIPros fédère une trentaine d'industriels présents dans des secteurs complémentaires, enregistre plus de 12 500 entreprises artisanales soit 76 000 professionnels inscrits, et plus de 60 millions d'euros d'achats par an.

Depuis son lancement, VIPros ne cesse d'élargir sa palette d'outils afin d'offrir encore plus de services à ses adhérents et à ses membres, les professionnels du bâtiment.

Les services VIPros s'articulent autour de 4 axes.



LA PRESCRIPTION

• Fiches produits enrichies

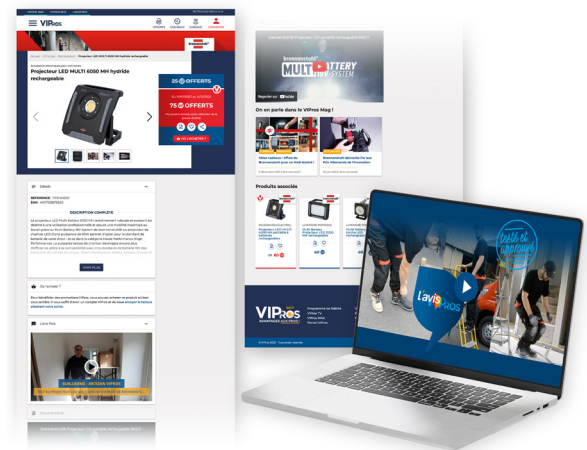
Consultables sur www.vipros.fr, les fiches produits centralisent toutes les informations liées au produit sélectionné mais aussi les services, les offres VIPromos, les actualités ou d'autres produits associés.

• Création de contenus interactifs

Des vidéos tests sur les nouveautés produits des marques adhérentes sont proposées sur les réseaux et sur la plateforme VIPros sous un angle «utilisateur».

• Push d'informations

Les entreprises artisanales inscrites au programme reçoivent régulièrement des informations produits, actualités, offres ciblées... via leurs Smartphones ou par mail.



LA GESTION DES LEVIERS PROMOTIONNELS

• Offres Cashback

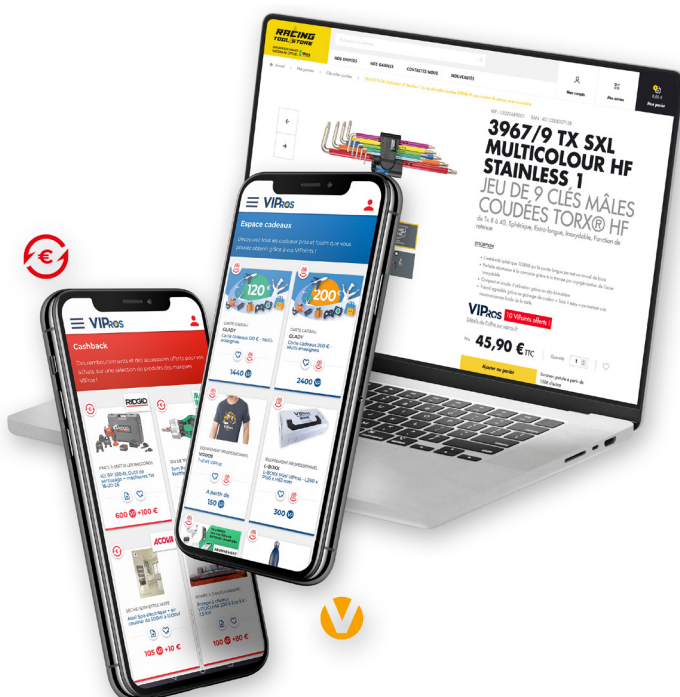
Pour faciliter l'acquisition d'équipement, ces offres permettent aux artisans de cumuler de nombreux euros au fil de leurs chantiers. Les marques adhérentes accordent du Cash aux membres ayant acheté leurs produits.

• VIPoints

Les VIPoints sont des points fidélité acquis lors d'achats de produits de marques partenaires. Cumulés sur un compte unique, ils peuvent être convertis en cartes cadeaux loisirs, en cadeaux à vocation professionnelle, en services pour développer son activité professionnelle...

• VIPros Connect

Les marques VIPros peuvent désormais relayer leurs offres VIPros sur les sites e-commerce des distributeurs partenaires. Cela permet d'automatiser la synchronisation des offres avec les distributeurs spécialisés.



MARKETING AUTOMATION

Le dashboard VIPros permet aux industriels de consulter en temps réel toutes les données liées au programme de fidélité. Sous forme de tableaux et de graphiques, ce rapport dynamique permet de visualiser rapidement le nombre d'artisans inscrits, leur typologie, leur localisation géographique, les produits achetés et générateurs de VIPoints ou de Cash... Il permet également :

- L'enregistrement et l'analyse des transactions.
- L'étude anonymisée des comportements d'achat.
- La personnalisation des offres à partir de besoins réellement identifiés.

Il va apporter des réponses pertinentes et des offres (produits et services) ciblées aux artisans VIPros, grâce à l'analyse de leurs besoins.



RECRUTEMENT ET ANIMATION

Dans l'objectif de développer sa visibilité, de fidéliser et de recruter de nouveaux artisans du bâtiment, VIPros propose différents outils et animations.

• VIPros Box

Envoyée par la poste aux entreprises artisanales inscrites au programme, la VIPros Box contient des échantillons et goodies proposés par les partenaires ainsi que le catalogue semestriel des VIPromos (sélection de produits et d'offres promotionnelles des marques adhérentes).

• VIPros Game

«L'Instant super gagnant VIPros» est un jeu annuel 100% gagnant favorisant l'inscription et l'implication des artisans.

• VIPros Event

VIPros propose aux marques partenaires de créer des événements ou de participer à des rencontres professionnelles pour faire découvrir et tester leurs produits et services aux artisans.

• VIPros Influence

À l'image de l'opération «C'est qui le boss ?», VIPros encourage le partage d'expérience à travers des démonstrations et des tests produits filmés sur les chantiers, et relayés sur les réseaux sociaux.

• VIPros Max

Ce nouveau service permet enfin aux entreprises artisanales de profiter de remises négociées sur leurs frais généraux.

