

TRAFIC-CARD®

LA CARTE QUI POUSSE A L'ACTION VERS VOS POINT DE VENTE

Support innovant **qui se démarque** dans la boîte aux lettres grâce à son **aspect unique** et à une **personnalisation** de l'offre et du message.

La Trafic-Card® est une solution **efficace pour créer du trafic** vers les points de vente car elle pousse irrésistiblement les destinataires à l'action...

BENEFICES

- **Augmentation de la visibilité** de l'offre
- **Meilleure conservation** du coupon de réduction
- **Augmentation mécanique du trafic** en magasin
- **ROI très attractif**



1. Prendre rapidement connaissance de l'offre.

Rien à ouvrir, ni à décoller ou déplier. L'offre est immédiatement

visible, l'attention du destinataire est quasi instantanée.

2. Détacher facilement et ludiquement la carte avantage (réduction, remise, cadeau...).



3. Conserver la carte dans son portefeuille grâce à son format et son aspect carte de crédit.

4. La présenter naturellement en point de vente ou agence pour bénéficier de l'offre.





CARACTERISTIQUES TECHNIQUES

- **Format** : carte postale qui comporte une carte détachable à coins arrondis.
- **Support** : surface plastifiée, lisse et brillante d'une qualité indiscutable qui magnifie la création et dont la tenue en main est très appréciée.
- **Impression** : sur des équipements numériques de dernière génération.
- **Personnalisation** : au recto et/ou au verso de chaque carte, exploitation optimale des nombreuses possibilités de l'impression numérique et des bases de données. Possibilité par exemple d'imprimer un plan d'accès.



AUTRE EXEMPLE D'UTILISATION

Selon le concept "Détachez-moi et emportez-moi", la TRAFIC-CARD® peut être utilisée pour des campagnes de **prospection**, des offres de **fidélisation**, mais aussi dans le cadre de **programmes CRM** ou de **projets de fundraising**.

- **Carte de membre ou de bienvenue** : pour remercier et motiver de nouveaux adhérents, annoncer l'ouverture d'un nouveau point de vente,
- **Carte cadeau, prime ou récompense particulière** : pour fidéliser certains clients à l'occasion de leur anniversaire ou selon l'actualité de leur magasin,
- **Carte calendrier, carte contact, carte de fidélité, carte de donateur** : pour renouveler chez les clients leur sentiment initial de reconnaissance et entretenir une relation forte avec eux.

