

Avec son programme de fidélité 100% dématérialisé, Mercialys augmente la récurrence de visite de ses centres

Première foncière à avoir lancé, dès 2015, un programme de fidélité totalement dématérialisé, Mercialys continue d'apporter des innovations à son dispositif.

Son déploiement dans 23 centres est un succès auprès des enseignes et des clients, avec à date, 70% des boutiques affiliées, et une augmentation de 26% du nombre d'inscrits au programme depuis janvier 2018. Mercialys le fait évoluer régulièrement avec de nouvelles fonctionnalités qui favorisent la régularité des visites et accroissent la fréquentation de ses centres.

UN DISPOSITIF SIMPLE POUR LES COMMERCANTS ET AVANTAGEUX POUR LES CLIENTS

Des capteurs installés dans les allées du centre et dans les boutiques détectent automatiquement les clients affiliés au Challenge Fidélité*. La mécanique du programme permet ainsi aux clients de cumuler des points à chaque visite et les incite à revenir régulièrement afin d'augmenter leur score et de pouvoir bénéficier de remises dans les magasins de la galerie. Les points, transformables en bons d'achats dématérialisés sur l'application, sont utilisables en boutique sur présentation du smartphone. Une simplicité plébiscitée par les clients comme par les commerçants :

François Bleas, Président de l'Association des commerçants de La Galerie Espace Anjou à Angers:

« Parce qu'il est 100% digital, le programme de fidélité de G La Galerie ne nécessite aucune intervention en magasin. Son fonctionnement est complètement transparent pour les commerçants. Le nouveau mécanisme du Challenge Fidélité est efficace et simple : les clients sont ravis de revenir en magasin pour utiliser leurs bons d'achat. Et au-delà, il permet de mettre en valeur nos partenariats culturels et sportifs en offrant des places pour les événements que l'association soutient. »

FAVORISER LA RÉCURRENCE ET RECRUTER DE NOUVEAUX CLIENTS

L'application intègre régulièrement de nouvelles fonctionnalités. En janvier 2018, le « Jour de chance » a été lancé. Généré quotidiennement par l'algorithme de l'application, un tirage au sort permet à un visiteur de bénéficier de remises, incitant les clients à fréquenter plus souvent le centre et à dynamiser leur consommation dans les boutiques. Les clientes de La Galerie Nacarat, à Clermont-Ferrand, sont convaincues :

« Depuis le lancement du Challenge Fidélité et les bons d'achat gagnés, je reviens plus souvent dans La Galerie et je fais des achats que je ne ferais pas autrement. »

« Avec le Challenge Fidélité, je viens pour retrouver mes boutiques préférées. Je sais que je peux les retrouver ailleurs, mais ailleurs je ne gagne pas de points. »

Deuxième nouveauté lancée en mars, un système de parrainage a été mis en place avec succès et adopté rapidement par les clients. En effet, 10% des nouveaux inscrits sont maintenant recrutés via ce dispositif.

DES AMBASSADEURS LOCAUX FIDÈLES QUI CONCOURENT AUX BONNES PERFORMANCES DES CENTRES

Depuis le lancement du Challenge Fidélité, la communauté des membres affiliés progresse régulièrement sur chacun des centres du patrimoine de Mercialys bénéficiant du programme. Ces « ambassadeurs » contribuent ainsi au rayonnement local des centres, renforçant leur position de leader ou co-leader sur leur zone de chalandise.

En ligne avec le positionnement de proximité de Mercialys, le programme de fidélité permet de générer un trafic qualifié, de mieux connaître le parcours client et de proposer des offres personnalisées aux visiteurs des centres, en parfaite conformité avec les exigences RGPD.

*Nom donné au programme de fidélité des centres Mercialys

* * *

Ce communiqué de presse est disponible sur le site www.mercialys.fr

Contact analystes / investisseurs :

Alexandre Leroy

Tél : + 33(0)1 53 65 24 39

Email : aleroy@mercialys.com

Contact presse :

Gwenaëlle Allaire

Tél : + 33(0)1 53 70 23 34

Email : gallaire@mercialys.com

A propos de Mercialys

Mercialys est l'une des principales sociétés françaises exclusivement présentes dans les centres commerciaux. Au 31 décembre 2017, Mercialys disposait d'un portefeuille de 2 185 baux représentant une valeur locative de 178 millions d'euros en base annualisée. Elle détient des actifs pour une valeur estimée au 31 décembre 2017 à 3,7 milliards d'euros droits inclus. Mercialys bénéficie du régime des sociétés d'investissements immobiliers cotées (« SIIC ») depuis le 1^{er} novembre 2005 et est cotée sur le compartiment A d'Euronext Paris sous le symbole MERY, depuis son introduction en bourse le 12 octobre 2005. Le nombre d'actions en circulation au 31 décembre 2017 est de 92 049 169 actions.

AVERTISSEMENT

Certaines déclarations figurant dans le présent communiqué de presse peuvent contenir des prévisions qui portent notamment sur des événements futurs, des tendances, projets ou objectifs. Ces prévisions comportent par nature des risques, identifiés ou non, et des incertitudes pouvant donner lieu à des écarts significatifs entre les résultats réels de Mercialys et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations. Prière de se référer au document de référence de Mercialys disponible sur www.mercialys.fr pour l'exercice clos au 31 décembre 2017 afin d'obtenir une description de certains facteurs, risques et incertitudes importants susceptibles d'influer sur les activités de Mercialys. Mercialys ne s'engage en aucune façon à publier une mise à jour ou une révision de ces prévisions, ni à communiquer de nouvelles informations, de nouveaux événements futurs ou tout autre circonstance qui pourraient remettre en question ces prévisions.