



RÉCOMPENSES CLOVER ET FIDÉLISATION



Transformer les clients occasionnels en clients réguliers fidèles

La fidélisation de la clientèle est l'un des moyens les plus efficaces de développer votre entreprise. Récompenses Clover aide les commerçants à favoriser les visites répétées, à augmenter les dépenses des clients et à établir avec eux des relations durables grâce à un programme de fidélisation facile à gérer et directement intégré à Clover.

Pourquoi la fidélité des clients est importante

01

Accroître la fidélisation des clients

Récompenser les clients favorise les visites répétées, l'augmentation des dépenses et une plus grande fidélité à long terme.

02

Favoriser la fidélisation des clients

Les clients fidèles contribuent à une croissance durable. Un programme de fidélisation encourage les visites répétées, augmente les dépenses des clients et favorise la croissance à long terme.

03

Augmenter la valeur à vie de la clientèle

Transformez les données sur vos clients en renseignements exploitables. Comprenez les comportements d'achat, identifiez vos meilleurs clients et créez des offres qui encouragent les achats répétés.

Pourquoi adhérer aux Récompenses Clover



Configuration et gestion faciles



Informations et analyses relatives aux clients



Suivi de la fidélisation en temps réel



Intégration au PDV Clover



Inscription au PDV et au kiosque



Options de récompense flexibles



Plusieurs campagnes de récompenses prises en charge



Conçu pour aider les commerçants à se développer

Inscription facile des clients : inscrivez les clients directement à la caisse, aux kiosques ou par l'entremise de l'expérience de fidélisation intégrée de Clover.

Avantages :

- Augmentation de l'adhésion au programme de fidélisation à chaque transaction
- Expérience d'inscription fluide
- Participation immédiate aux récompenses

Programmes de récompenses flexibles : créez des programmes de fidélisation adaptés à votre entreprise.

Types de récompenses

- Récompenses sous forme de rabais en dollars
- Récompenses sous forme de rabais en pourcentage
- Primes d'inscription
- Récompenses de fête

Les commerçants peuvent mener plusieurs campagnes de récompenses simultanément et adapter les récompenses à leurs objectifs commerciaux.

Suivi automatique des récompenses : Clover effectue automatiquement le suivi des points, des visites et des soldes de récompenses.

Aucune carte perforée. Aucune feuille de calcul. Aucun suivi manuel.

Les clients gagnent et échangent des récompenses de façon transparente grâce à la plateforme Clover.

Informations et analyses relatives au programme de fidélisation : Suivez le rendement du programme avec des rapports intégrés.

Surveillez

- Inscriptions au programme de fidélisation
- Visites des clients
- Échanges de récompenses
- Rendement de la campagne
- Engagement des clients

Obtenez une visibilité sur les éléments qui stimulent les visites répétées et la fidélisation des clients.

Principaux avantages

- **Faire en sorte que les clients reviennent :** récompensez les clients fidèles et encouragez les visites répétées.
- **Accroître le chiffre d'affaires :** favorisez des valeurs de transaction plus élevées et une fréquence d'achat accrue.
- **Différencier votre entreprise :** offrez une expérience client enrichissante qui aide votre entreprise à se démarquer de ses concurrents.
- **Bâtir des relations plus solides avec les clients :** créez des interactions significatives qui transforment les clients en véritables ambassadeurs.
- **Prendre des décisions axées sur les données :** accédez aux informations sur les clients et aux indicateurs de fidélisation pour optimiser le rendement du programme.

Pour en savoir plus, visitez clover.com/ca ou composez le 888 263-1938

© Clover Network, LLC, 2026. Le logo et le nom Clover sont des marques de commerce déposées de Clover Network, LLC et sont déposés ou utilisés aux États-Unis et dans de nombreux pays étrangers. L'utilisation de Clover nécessite une convention de traitement de commerçant. Toutes les marques de commerce, toutes les marques de service et tous les noms commerciaux utilisés dans ce document sont la propriété de leurs propriétaires respectifs. 3849966 02/26