

## VIPROS, BIEN PLUS QU'UN SIMPLE PROGRAMME DE FIDÉLITÉ !



Après avoir réussi à fédérer les industriels, puis à gagner sa légitimité auprès des artisans du Bâtiment, VIPROS va plus loin encore avec une offre de services unique sur le marché...

### LA RELATION CLIENT, UN ENJEU STRATÉGIQUE

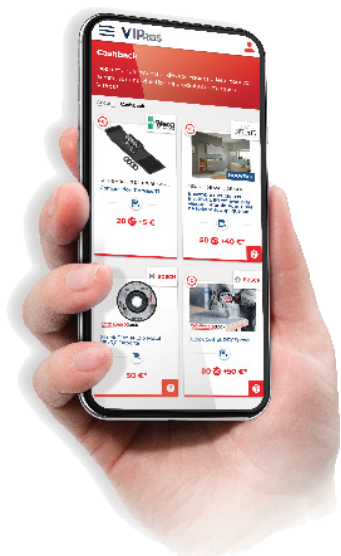
Durant des années, le schéma classique « industriel > distributeur > client professionnel » régissait toute la promotion des ventes et la fidélisation clients.

Si les 3 acteurs de ce triptyque conservent leur importance, force est de constater que leur rôle évolue au sein de cette relation et qu'il devient stratégique pour chacun de mieux connaître les 2 autres...

C'est en partant de ce constat que depuis 4 ans, VIPROS facilite la relation et les échanges entre Industriels et Clients professionnels, tout en favorisant la concrétisation des transactions auprès des réseaux de distribution.

Fort de cette nouvelle dynamique, et fidèle à cette stratégie, **VIPROS va plus loin aujourd'hui en associant la conquête de nouveaux clients à l'animation de la relation et à la fidélisation des plus actifs d'entre eux.**





## DU CASH ET DES POINTS CADEAUX

Si le point cadeau reste l'ADN du programme VIPros, la conquête de nouveaux clients passe par des offres plus immédiates et plus « matérialisables ».

Voilà pourquoi, **VIPros propose désormais des offres Cashback et des réductions immédiates** pour développer les relations commerciales, tout en conservant les VIPoints cadeaux pour fidéliser les clients les plus impliqués.

## BIEN MIEUX QU'UN SIMPLE CENTRE DE GESTION

De nombreuses offres de remboursement partiel (O.D.R.) sont régulièrement proposées aux clients professionnels, mais toutes reposent sur un même processus, à la fois laborieux et dissuasif : découpe de code-barres, preuve d'achat, coordonnées du bénéficiaire, Iban... pour un remboursement effectif sous 6 à 8 semaines !

Désormais cela relève du passé grâce à **un dispositif VIPros « clé en main »** :

- Inscription rapide sur [vipros.fr](http://vipros.fr)
- Enregistrement unique de son Iban Professionnel
- Liberté d'acheter ses produits là où l'on veut
- Cumul des offres Cashback de toutes les marques partenaires
- Remboursement sous 6 à 8 jours...

Sans oublier qu'une marque partenaire peut activer et piloter très simplement ses offres via la plateforme VIPros...

De même qu'elle peut négocier des bonus supplémentaires valables chez tel ou tel distributeur.

## PAROLE AU GRAND GAGNANT DE L'OPÉRATION SÉRIE ILLIMITÉE VIPROS



**Entreprise 1000 Jardins**  
Rémi IMPELLETIERI (gauche)  
Matthieu VAGLIANTI (droite)

*Rémi IMPELLETIERI « Avec mon ancienne société j'étais déjà très actif dans le programme VIPros, l'équipe est au top, et toutes les actions proposées sont attractives. Fraîchement associés et une nouvelle société créée, j'ai décidé de nous inscrire très rapidement et nous avons participé l'année dernière à l'opération « Série Illimitée VIPros » avec comme gros lot « Le fameux camion Ford Transit Custom » ; comme tout le monde, je pensais qu'on gagnerait une gourde !  
Finalement mi-novembre, je reçois un coup de téléphone de l'équipe VIPros. Mon associé n'en revenait pas, il ne m'a pas cru de suite, il lui a fallu un nombre incalculable de preuves pour enfin me croire. Nous avons gagné le camion... Incroyable, cela n'arrive pas qu'aux autres !!*

*L'accueil de toute l'équipe a été formidable du début à la fin. Merci encore à eux et à toutes les marques partenaires pour toutes ces offres tout au long de l'année, les points cadeaux et les réductions (cashback) gagnés facilement. »*

## BIEN PLUS ÉCONOMIQUE QU'UN DISPOSITIF MONO-MARQUE OU MONO-ENSEIGNE

La mutualisation des investissements constitue le premier R.O.I. pour les industriels partenaires du programme VIPros.

De tels dispositifs nécessitent une rigueur, des contrôles (notamment juridiques), et des niveaux de sécurisation que peu d'acteurs peuvent assumer. Sans oublier le recrutement constant de nouveaux clients, l'information et l'animation permanente des entreprises inscrites, l'analyse des besoins et le ciblage des offres...

Autant de moyens que VIPros peut déployer grâce à la force collective de ses partenaires.



**Sabrina ROUGET**  
Responsable de la  
Promotion des Ventes  
ACOVA

« Depuis des années, chez Acova, nous avons la volonté de récompenser nos clients installateurs pour leur fidélité, et grâce au programme VIPros, nous sommes heureux de leur offrir un avantage supplémentaire. Ce concept de partenariat entre plusieurs marques

nous a semblé très pertinent et adapté aux besoins des artisans. Il était important pour nous, en tant que marque de référence sur le marché français des radiateurs, d'intégrer ce programme dynamique et innovant, qui nous permettra également de toucher de nouveaux installateurs et d'élargir notre visibilité auprès des artisans.»



**Nicolas GROS**  
Directeur Division  
Outillage BOSCH

« Bosch fait partie des pionniers au sein du programme VIPros car dès le début nous avons cru à l'intérêt de mutualiser nos investissements et nos actions pour aller au devant des professionnels. Un tel dispositif nous permet de capter l'attention de ceux qui sont amenés à utiliser, et donc acheter nos produits... Nous pouvons y valoriser nos innovations et nos services.

Les synergies et l'équipe dédiée nous permettent de gagner un temps précieux dans cette démarche ! »

## UN DISPOSITIF UNIQUE SUR LE MARCHÉ

La combinaison des offres promotionnelles, couplée à des outils de communications ciblés, des opérations de recrutement de nouveaux membres, des animations régulières des communautés et une analyse pointue des besoins des professionnels confèrent au programme VIPros un intérêt grandissant pour tous les acteurs du marché...

Une expérience et une avance que l'équipe VIPros entend maintenir et dupliquer dans tous les secteurs du BtoB.

**ACOVA**

**BLÄKLÄDER**  
WERKZEUGE

**BOSCH**

**brennenstuhl®**

**DELPHA**  
LE MEILLEUR DE LA SALLE DE BAINS

**DERBIGUM®**  
D'ARRÊTEMENT ÉTRANGÈRE

**ExtrabAt**  
L'Application de gestion

**freud**

**GÖLZ®**  
DIAMOND TOOLS & EQUIPMENT

**GREENLEE**

**hansgrohe**

**JPM**

**KÄRCHER**

**Kinedo**

**Klauke**

**LACME®**

**MANTION**  
SYSTÈMES COUVESSANTS

**Qwetch**  
DO IT WITH PASSION

**REISSER**  
SCHRAUBENTECHNIK

**RIDGID**

**Roth**

**Scell-it®**

**Stia**

**SIPOREX**

**Wera**  
Bist + Tool. 1998.

**wirquin**

Retrouvez les informations VIPros sur : [www.primavera.fr](http://www.primavera.fr) - Rubrique Espace presse  
ou sur simple demande au 01 55 21 63 85 - E-mail : [primavera@primavera.fr](mailto:primavera@primavera.fr)

Service presse **PRIMAVERA COMMUNICATION**

Claudia VAUDOIS - Sylvain AUDIGOU  
55, rue de Paris - 92110 CLICHY  
[www.primavera.fr](http://www.primavera.fr)



Contact VIPros  
Hughes LECOMTE  
[www.vipros.fr](http://www.vipros.fr)