

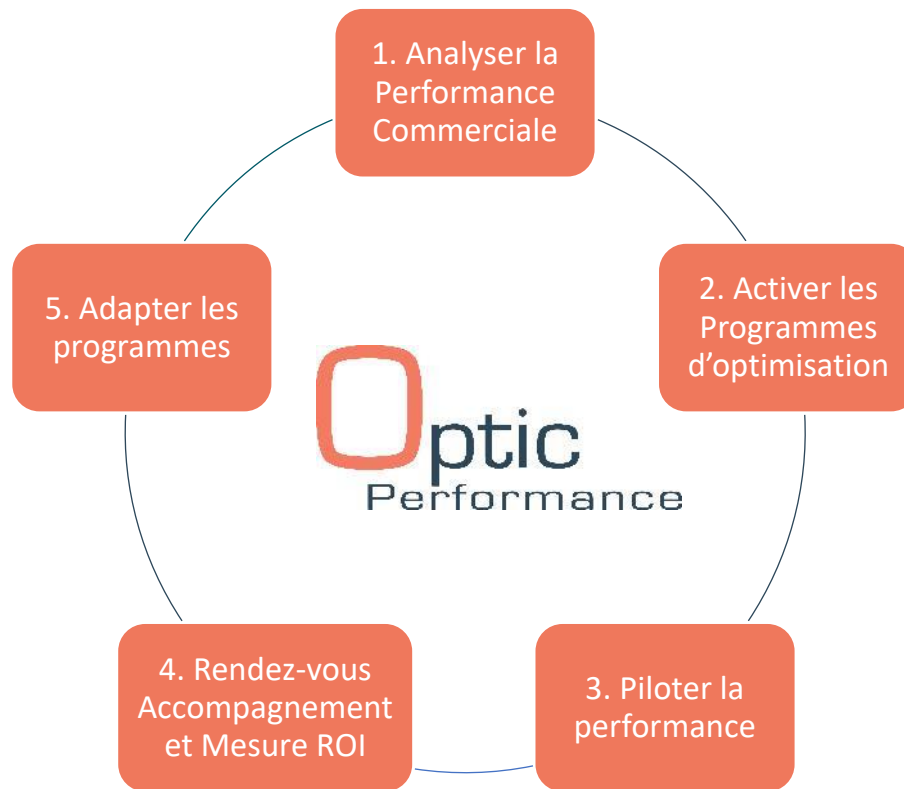
Optic

Performance

Développer votre
activité grâce à nos
programmes
personnalisés



Notre méthode : **5 étapes** pour optimiser la performance de votre magasin sur le long terme



L'atout maître de la performance de votre magasin, c'est vous : vos compétences, votre professionnalisme, vos conseils et vos services. Mais pour apporter encore plus de services et personnaliser votre relation clients, les données clients doivent être au centre de votre stratégie. Nos programmes vous permettent d'optimiser et personnaliser la gestion de votre relation clients pour mieux fidéliser vos clients.

1- Segmentation de vos clients

CAM 2022	Nombre de clients actifs	Part des clients actifs	Panier moyen clients
TOTAL	1 446	100,0%	392 €
Enfants	75	5,2%	264 €
Dépenses maîtrisées	1 053	72,8%	327 €
Unifocal ++	79	5,5%	429 €
Progressif ++	239	16,5%	679 €



001- Enfants : Mr et Mme, parents de Alice

Description : Parents des enfants porteurs de lunettes de moins de 18 ans

Message clé : Le suivi de la santé visuelle des enfants est particulièrement important

Services : Suivi régulier de l'enfant, accompagnement sur le bon usage des lunettes, garantie en cas de casse, offre en cas d'évolution de la vue



002- Dépenses maîtrisées : François 72 ans

Description : Client progressif qui souhaite minimiser son reste à charge

Message clé : Partenariat mutuelle, solutions de qualité pour tous les budgets, reste à charge minimum

Services : Accompagnement dans le choix des verres, suivi et garantie adaptation, offres commerciales, mensualisation du reste à charge ?



003- Unif ++ : Pauline 36 ans

Description : Veut des lunettes qui lui ressemblent, veut changer d'équipement en fonction de ses envies et veut des produits de créateur

Message clé : Proposer des produits singuliers, transmettre la culture des belles lunettes et large choix de produits créateurs

Services : Présenter les nouvelles collections, soldes solaires, événements Découvertes de nouvelles marques



004- Prog ++ : Sébastien 55 ans

Description : Client progressif qui veut de la qualité et du service

Message clé : Prendre soin de sa vue qui évolue, innovation technologique, exigence de qualité, sélection de produits exclusifs fabriqués en France

Services : Rendez-vous et accompagnement ; Pas d'attente ; Contrôle de la vue ; Suivi et garantie adaptation



Mieux cibler vos actions marketing pour gagner en performance

2- Suivi longitudinal de votre client en mixant les médias

Suivi longitudinal de votre client en mixant les médias



Communications multicanales ciblées aux moments clés du parcours client :



Communication client individualisée pour mieux fidéliser

Plan de contacts annuel

Nombre de contacts / an	Cible 1 (enfants)	Cible 2 (dépenses maîtrisées)	Cible 3 (unifocal ++)	Cible 4 (progressif ++)	TOTAL
	112 contacts / an	1 792 contacts / an	124 contacts / an	403 contacts / an	2 431 contacts / an
	147 contacts / an	2 235 contacts / an	158 contacts / an	505 contacts / an	3 045 contacts / an
TOTAL	259 contacts / an	4 027 contacts / an	282 contacts / an	908 contacts / an	5 476 contacts / an

5 476 contacts sur vos clients actifs, pour transformer des ventes.

Programme rentabilisé **pour 23 ventes par an.**



Optic

Performance

**Votre communication
clé en main**

Les atouts

- **SPECIALISTE DES OPTICIENS** : Depuis 10 ans
- **EFFICACITE** : En terme de développement du chiffre d'affaires
- **CONFIDENTIALITE** : Nous sommes conformes aux exigences de la **CNIL** et nous adaptons nos processus aux nouvelles exigences du **GDPR** (Règlement Européen relatif à la protection des données) qui est entré en vigueur le 24 Mai 2018 
- **TRACABILITE** : La mise en place avec votre partenaire  **iVoirNet** d'accès sécurisé et robuste
- **INDEPENDANCE** : Nous sommes indépendants. Notre seul intérêt : la performance de nos clients – parce que c'est votre satisfaction qui assurera la pérennité et le développement d'OPTIC PERFORMANCE
- **INNOVATION** : Société innovante soutenue par les partenaires de l'innovation



- **ENGAGEMENT** : Parce que nous pensons que l'objet d'une entreprise va bien au-delà de la dimension économique, Optic Performance souhaite sensibiliser toute la filière optique sur l'impact de la chaîne de valeur production et distribution de lunettes sur le climat

