

## COMMUNIQUE

### EN REPONSE AUX ATTENTES DE SES ADHERENTS, LA CDO LANCE DES OUTILS INNOVANTS

Ces derniers mois, la CDO a organisé une douzaine de réunions régionales pour aller au plus près des opticiens, recueillir leurs attentes et construire, avec eux, les solutions de demain.

Pour 2016, la Centrale et ses adhérents s'étaient fixés deux axes de travail :

- l'impact du remboursement biennal sur le comportement des clients,
- le détournement de la clientèle par les réseaux de soins.

A l'issue d'une année de collaboration associant les contributions des réunions régionales et l'implication d'opticiens volontaires réunis en commission, la CDO a dévoilé deux offres de fidélisation : **LA CARTE monopticien.com** et **FIDOPTIC**, ainsi qu'un outil tactique concernant les réseaux de soins.

**LA CARTE** monopticien.com ●●●●



Fidéliser le client et améliorer la fréquence de renouvellement de son équipement

Avec LA CARTE, le client bénéficie, pendant deux ans, d'une assurance casse et vol ainsi que de services privilégiés (garanties particulières, prestations gratuites,...). Et cerise sur le gâteau, au terme de cette période, il peut prétendre sous conditions, à un bon d'achat d'un montant équivalent à un an, voire deux ans, de cotisation, valable uniquement chez son opticien.

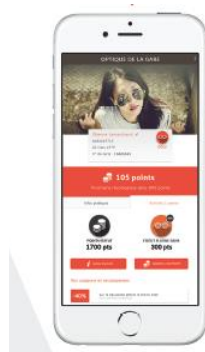
Proposée à partir de 3,50 € par mois, la cotisation varie selon le montant de l'équipement. L'assurance couvre un sinistre dommage et un sinistre vol par an, et en cas de sinistre, aucune franchise n'est appliquée.

Les adhérents CDO bénéficient d'un extranet via lequel ils peuvent s'inscrire, gérer les adhésions et les sinistres, en présence de leur client. Ils disposent également d'un kit de communication comprenant des éléments pour informer le client (affiche, dépliant, chevalet...) et les supports à lui remettre à l'adhésion au service.

.../...

# FIDOPTIC

Un programme de fidélité innovant et sur-mesure



Conçu à partir d'une carte entièrement dématérialisée, **FIDOPTIC** permet à l'opticien une **personnalisation sur-mesure** : déclinaison de l'image du magasin, choix du type de programme, du mode d'attribution des points, des récompenses...

Piloté depuis n'importe quel terminal connecté à Internet, la **mise en service est simple** (pas de logiciel à installer), l'interface est ergonomique et intuitive, et la création d'une carte ne prend que quelques secondes.

A titre complémentaire, l'opticien peut ajouter des modules de notifications, relances automatisées et enquêtes de satisfaction.

De son côté, le client reçoit des **notifications par SMS** à chaque moment clé (ouverture de carte, achat, anniversaire...).

## GRILLES TARIFAIRES

Pour contrer le détournement de la clientèle par les réseaux de soins, outre une action en justice contre l'offre Prysmé du réseau Carte Blanche, la CDO a dévoilé un **nouveau service, gratuit, d'accès aux grilles tarifaires** imposées par les réseaux et de **pilotage des marges**. Cet outil permet aux opticiens de construire, en toute indépendance, une politique commerciale ciblée par segment d'assurés, selon leur appartenance ou non à tel ou tel réseau.

Issue du monde coopératif, la CDO s'attache à construire et mutualiser avec ses adhérents, et pour eux, les outils leur permettant de s'adapter aux évolutions du marché, sans remettre en cause leur modèle indépendant, gage d'agilité économique et de qualité de service.