

AC2080



Et si votre client gagnait grâce à vous ?

- **Nouveau et Exclusif**
- **Amusant et Ludique**
- **Prédispose à la bonne humeur**
- **Facilite l'entrée en conversation**

EXCELLENT POUR

*Bars, Tabacs, Civettes, PMU etc... • Hôtels, Restaurants
Campings, Plages • Salles de jeux
Bowlings, Golfs, Minigolfs... • Casinos
Discothèques • Spectacles
Jeux • Associations caritatives (collecte de fonds)*

SLOGANS

*BANCO... • BINGO...
C'EST GAGNE !..
Une réponse du TACOTAC...
Pas la peine de gratter...
Toujours gagnant avec...
Gagnez avec...
Testez le résultat..*

CAS D'ESPECES

- Client :** *Casino Municipal*
Objectif : *Créer une bonne atmosphère et fidéliser...*
Stratégie : *Le Casino d'une grande station balnéaire du sud de la France a souhaité munir tous ses employés (y compris les croupiers) de PORTE CLES GRATTE & GAGNE. L'objectif était à la fois de créer une bonne ambiance à l'intérieur de l'établissement et de faire en sorte que les clients continuent à penser au Casino une fois repartis. Le fait que l'article AC2080 continue à orienter les cibles vers le jeu est un aspect positif supplémentaire. Les retombés positives ont été multiples : le staff du Casino a remarqué que les relations avec la clientèle devenaient rapidement plus amicales suite à la distribution des porte clés ; Le nombre d'entrées a lui sensiblement augmenté dans les semaines qui ont suivi la remise des GRATTE & GAGNE. Après avoir questionné un échantillon de joueurs il s'est avéré que le porte clé rappelait constamment aux clients la possibilité de se rendre au Casino...*
- Client :** *Société nationale de jeux*
Objectif : *Promouvoir un nouveau jeu*
Stratégie : *Le dernier né des jeux de " grattage " ne pouvait pas voir le jour sans un support adéquat destiné à le présenter. Une quantité importante de GRATTE & GAGNE a été allouée à chaque point de vente avec des instructions de ne pas hésiter à offrir un porte clé à chaque client souhaitant acheter un ou plusieurs nouveaux tickets de jeu. L'objectif était d'attirer l'attention sur le nouveau jeu ce qui a fort bien marché puisque le cadeau était lui même destiné à gratter et voir... La valeur perçue de ce modèle CROMA en fait un candidat idéal pour valoriser fortement le jeu. L'AC2080 s'assimile à un produit de luxe par sa finition chromée et son marquage multicolore PERMAVISION de haute qualité alors que son prix défie toute concurrence. C'est un candidat idéal pour les grosses campagnes.*
- Client :** *Association Caritative*
Objectif : *Tombola de bienfaisance*
Stratégie : *Lors du dîner annuel au siège d'une importante association anglaise, 5000 AC2080 ont été achetés par les participants au prix symbolique de 1 Pound. Le bénéfice récolté était destiné à accroître la capacité de financement de l'action caritative en cours de développement. Chaque GRATTE & GAGNE était numéroté différemment (sans supplément grâce à la technique PERMAVISION) ce qui a permis d'organiser 5 tirages au sort tout au long de la soirée et de créer ainsi une ambiance formidable.*
- Client :** *Centre commercial*
Objectif : *Fidéliser les clients.*
Stratégie : *Un centre commercial italien a distribué 20 000 GRATTE & GAGNE sur une période de 4 semaines précédant la fête des mères. L'objectif était de prévenir les clients qu'une série de coupons à gratter serait distribuée la semaine avant la fête et que 20% de gagnants allaient recevoir un sac TC110 imprimé "bonne fête Maman" gratuitement ! L'afflux de visiteurs n'a cessé de croître pour atteindre un chiffre record le week-end avant la fête.*