



Toulouse, le 23 Septembre 2014

LE CITY PASS Sans Contact : la boîte secrète des Offices de Tourisme

La société ADELYA, spécialiste de la dynamisation de territoires et partenaire des offices de tourisme, propose un outil packagé pour créer et gérer facilement des City Pass. Véritable dynamiseur de fréquentation des villes et des sites, le City Pass imaginé par Adelya permet aux Offices de Tourisme de transformer l'expérience du visiteur. Un concept et un outil fédérateurs et créateurs de valeur.

UN CITY PASS, C'EST QUOI ?

Les City Pass sont devenus incontournables et de plus en plus utilisés par les Offices de Tourisme pour « booster » la fréquentation des sites. Bien conçus et bien gérés, ils se révèlent un atout majeur dans la promotion d'un patrimoine et dans la génération de revenus.

Ces City Pass, ou Pass Tourisme, permettent de packager des offres et expériences au sein d'un produit unique vendu aux visiteurs. Gratuités, cadeaux, offres préférentielles, ces passeports offrent à leur porteur un accès privilégié au patrimoine de la ville et aux commerces associés.

Le touriste ainsi pourvu visite plus, consomme plus.

UN CITY PASS, POURQUOI ?

Un City Pass envoie un message positif au public, convoyant l'image d'une ville dynamique, moderne (selon la technologie employée pour le Pass), accueillante, et active dans la promotion de son patrimoine.

Un City Pass bien conçu, c'est aussi plus de sécurité pour éviter la fraude, et un système facilitant la logistique, les échanges d'informations et la refacturation avec les prestataires-partenaires.

UN CITY PASS, COMMENT ?

ADELYA propose une solution dédiée à la mise en place de Pass Touristiques sur un Territoire, tout-à-la-fois puissante et simple dans sa mise en œuvre. Plus riches fonctionnellement, plus sécurisés, les Pass gérés avec ADELYA sont aussi plus faciles à distribuer, aux visiteurs loisirs et aux professionnels (Pass Congrès).

LES AVANTAGES DE LA SOLUTION ADELYA

- Création en toute autonomie de différents types de Pass adaptés à la typologie de vos visiteurs (enfants/adultes, loisirs/congrès...), avec ou sans transport associé
- Diffusion large des Pass, en choisissant le moyen d'identification qui convient le mieux (NFC, QR Code...), et vente en direct ou à travers un réseau de revendeurs (équipés ou non de la solution)
- Gestion de la relation avec ses partenaires, en suivant la consommation des prestations en temps-réel, et simplification des refacturations
- Etude du comportement des visiteurs et communication avec eux pour améliorer son offre et inciter les touristes à (re)venir

De par sa simplicité d'installation et d'utilisation (la plateforme est proposée en mode SaaS), la solution ADELYA est adaptée aux villes et territoires de toutes tailles. Selon les besoins spécifiques, un projet peut se lancer en quelques semaines. La tarification étant également liée aux volumes traités, tous les Offices de Tourisme peuvent trouver en ADELYA un outil adapté à leurs contraintes.

Au-delà des mots, des cas concrets témoignent de la particulière adaptation d'ADELYA aux besoins des Offices de Tourisme.

LE CITY PASS MARSEILLE :

« Le City Pass, véritable bouquet de services fournis aux visiteurs, contribue à l'attractivité et l'image innovante de notre territoire. L'appel à projets « Marseille Métropole du NFC » est une opportunité pour soutenir l'innovation, utile au tourisme, la culture et les commerces. Dans le cadre de la refonte de notre City Pass, nous avons choisi comme fournisseur en 2011 la société Adelya.

Face au succès du projet et du Pass, nous avons développé de nouveaux volets pour :

- *Etendre les prestations du City Pass*
- *Augmenter les réseaux de distribution*
- *Produire des City Pass sur mesure pour les congrès, des City Pass à la carte (croisiéristes)*

Utilisant une technologie interopérable avec les différents systèmes tels que le MuCEM ou d'autres opérateurs de services, il ouvre un champ à large potentiel, pouvant s'étendre à terme aux Marseillais dans leur quotidien.

La société Adelya a toujours été très rigoureuse, assumant pleinement l'ensemble de ses responsabilités. La disponibilité des équipes (chargés de projet, support technique...), et les possibilités d'évolutions sont des atouts majeurs pour nos projets.» (Bénédicte GIRAUD, OTCM)

LE PASS TOURISME A TOULOUSE

« En 2013, lors de la décision d'implémenter le sans-contact (NFC) à Toulouse, le choix de l'office de tourisme s'est porté sur la solution proposée par la société Adelya. Outre une expérience réussie dans la mise en place de CityCards observée à Marseille, c'est la qualité de la plate-forme back-office et la rapidité à pouvoir l'installer à Toulouse qui ont fini de nous convaincre. La gestion des revendeurs (état des stocks en temps réel), la génération automatisée de statistiques (parcours-clients, ventes par canaux, gestion des stocks...) et le système de GRC (e-mailings, questionnaires...) complètent cette solution multi-facettes. La disponibilité des équipes en place ont également été des atouts majeurs au moment de la prise de décision. » (Benoît AUVRAY, SO Toulouse-Office de Tourisme)

LE FRENCH RIVIERA PASS A NICE

« L'Office du Tourisme et des Congrès de Nice a lancé le "French Riviera Pass®" en Juin 2008, et l'a modernisé cette année dans le cadre du projet "Nice, ville numérique", pour le rendre NFC et dématérialisable. Sur un cahier des charges original, fruit de notre expérience, la société Adelya remportait la consultation.

Le 1er Juillet 2014, nous avons démarré en pleine saison touristique, sans « bug » !

Notre collaboration avec Adelya a été fructueuse et le résultat est à la hauteur de nos attentes.

Deux mois après le lancement, nous pouvons dire que fiabilité et SAV sont aussi au rendez-vous. »

(Eddie FILLIA, OTCN)

A propos d'ADELYA :

Société innovante créée en 2006 par des spécialistes de la relation client et de la vente, ADELYA édite et propose une plateforme SaaS d'animation marketing, fondée sur les technologies mobiles et sans-contact NFC.

Véritable opérateur de fidélisation, ADELYA aide les Enseignes, Villes et Associations, Organismes de Tourisme et Commerçants Indépendants à instaurer une relation client interactive, à dynamiser les ventes et à renforcer la fidélisation.

Conçue pour un usage simple et immédiat, la plateforme tout-en-un Loyalty Operator propose des services marketing innovants et interactifs pour tous les secteurs d'activité : Cartes de fidélité, pass touristiques, campagnes marketing, couponing, bons plans, cartes cadeaux, promotions, statistiques et analyses...

La solution permet de toucher le consommateur nomade ou sédentaire sur son lieu d'achat favori (point de vente fixe ou itinérant, eCommerce) en utilisant son canal de communication privilégié : sms, emailing, courrier, téléphone mobile, réseaux sociaux.

Complément naturel à Loyalty Operator, l'application web et mobile Loyalty Avenue permet aux consommateurs de consulter toutes les offres, les boutiques, les bons plans et les avantages fidélité dans leur espace privé.

Parmi nos clients : Aéroports de Lyon, Bars&co, Châteaux & Hôtels Collection, Movida, les librairies Decitre, La Thalasso de Carnac, les villes de Marseille, Toulouse, Nice...

ADELYA se développe également à l'international en distribuant sa plateforme multilingue en marque blanche.

Contact Presse

Allison DUFFOURD – Chargée de Relations Presse – 05 34 31 41 99 – allison.duffourd@digitalplace.fr