

# REGALATI UN'ESPERIENZA SPORTIVA: novità nel piano di LOYALTY di Decathlon

Rendere accessibile al maggior numero di persone il piacere e i benefici dello sport: questo è in sintesi il senso d'impresa di Decathlon e l'impegno che l'Azienda si assume nei confronti di chi pratica lo sport tutti i giorni con passione, siano essi adulti o bambini, principianti o esperti, collaboratori o clienti.

Nel pieno rispetto di questa filosofia, Decathlon offre eventi sportivi gratuiti denominati **SPORTDAYS**, un'occasione per conoscere nuove discipline e ottenere informazioni sul dove e come praticarli.

Forte dei risultati ottenuti in termini di adesione e per rafforzare la sua mission, Decathlon decide di dare una svolta al proprio programma di Loyalty.

Attivo dal 2004, il programma fedeltà proposto ai clienti ha da sempre offerto buoni fedeltà spendibili per futuri acquisti.

Fermo restando tale possibilità, il nuovo piano di Loyalty prevede la scelta per il cliente di convertire punti in esperienza sportiva.

Forte di una rete di 1500 strutture sul territorio e oltre 70 attività a scelta, Decathlon offre ai propri clienti la possibilità di regalarsi un'esperienza sportiva.



Ad 1 mese dal lancio dell'iniziativa, 1200 clienti sono stati consultati affinché lasciassero una recensione:

- il **94%** dei clienti che hanno risposto alla survey consiglierebbe di prenotare un'esperienza sportiva ad un amico
- il tasso di soddisfazione medio in riferimento all'accoglienza delle strutture è di **4,4/5**
- il tasso di soddisfazione medio del servizio è di **4,3/5**

I numeri della partecipazione sono confortanti: in poche settimane 2.400 clienti hanno goduto di occasioni di sport gratuite.

## GLI SPORT SCELTI ?

I clienti preferiscono scoprire nuovi sport, stando alle statistiche di accesso ai corsi:

