

PIXmania : Un site en argent ... et en or !

Paris -Avril 2007- Le 4 avril dernier, PIXmania a remporté deux trophées lors de la première édition des trophées e-commerce. Cette cérémonie, organisée par le magazine E-commerce, récompense les acteurs majeurs du commerce en ligne. Ainsi, PIXmania est lauréat argent dans la catégorie « Back Office et Logistique » et lauréat or dans la catégorie « Stratégie de fidélisation ». Par cette double récompense, PIXmania confirme à nouveau sa place de leader européen de produits High-Tech et de loisirs numériques !

Un trophée bien mérité

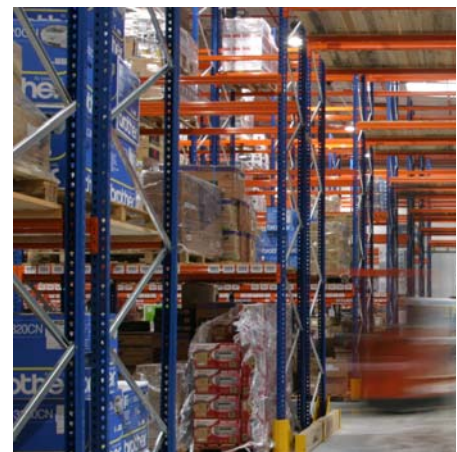
Les trophées e-commerce récompensent les démarches innovantes menées en 2006 par des sites marchands. Cinq catégories ont été définies : Design/ergonomie, Stratégie de conquête, Stratégie de fidélisation, Back-Office et Logistique, et enfin Innovation technologique. Un jury composé de dirigeants et d'experts a choisi ses élus parmi plus de 50 candidats.

PIXmania, qui est parvenu à s'imposer au dernier trimestre 2006 comme étant le 6^{ème} site e-commerce le plus visité (source Médiamétrie) avec 4 millions de visiteurs uniques est donc fier de repartir avec deux prix : quelle belle réussite pour le site qui fête ses 6 ans cette année !

De l'argent...

PIXmania a obtenu le trophée argent de la catégorie *Back Office et Logistique*.

Ce prix met en avant la logistique et l'organisation sans faille du site. Celles-ci reposent sur les 800 collaborateurs « PIXmaniacs » mais également sur la Centrale Fotovista, la maison mère de PIXmania. Située à Brétigny, en région parisienne, elle est une véritable charnière logistique. La Centrale s'alimente auprès de plusieurs centaines de fournisseurs : 45 000 références sont ainsi réparties sur 25 000 m² de surface de stockage. Grâce à une organisation logistique ultra performante et au réapprovisionnement automatisé, la Centrale expédie jusqu'à 30.000 colis par jour dans 26 pays d'Europe.



...et de l'or !

Et comme si le trophée argent ne suffisait pas, PIXmania a raflé le trophée or de la catégorie *Stratégie de fidélisation*. « Nous sommes ravis d'avoir été récompensés par les professionnels de l'e-commerce pour notre stratégie de fidélisation. La satisfaction client est l'enjeu le plus important de notre entreprise, convertir chacun de nos visiteurs en véritable « pixmaniacs » passe obligatoirement par une stratégie forte, innovante et différenciée de fidélisation. En ce concentrant sur les « plus » apportés à nos clients nous augmentons la fréquence d'achat de ces derniers sur notre site. Le client à juste titre doit se sentir récompensé d'avoir fait le bon choix de commander chez Pixmania. Une bonne stratégie de fidélisation est aussi un moyen fort de remercier nos clients de la confiance qu'ils nous attribuent. » souligne Ulric Jérôme, directeur PIXmania France et Europe du Nord.

Augmenter le taux de rachat et la fréquence d'achat, tout en créant une communauté de clients, les « Pixmaniacs » : tels étaient les objectifs assignés à la stratégie de fidélisation mise en place pour le site Pixmania. Une stratégie qui s'est traduite par le programme VIPix, qui s'appuie aujourd'hui sur deux cartes de fidélité : la carte VIPIX et la carte VIPIX Plus.

Créée en 2004, la carte VIPIX est aujourd'hui présente dans 8 pays (France, Angleterre, Espagne, Italie, Suède, Pays Bas, Allemagne, Portugal) et compte 345.000 adeptes. Quant à la carte VIPIX Plus elle est apparue en janvier 2006 et uniquement en France.

Devenir détenteur de ces cartes, c'est entrer dans un monde de privilèges, de remises et d'offres exceptionnelles. Ainsi, tous membres du club VIPIX bénéficie d'avantages exclusifs : 7% de remise sur près d'un tiers du catalogue, 10% de remise sur la boutique myPix.com, 20% de remise sur les extensions de garanties Pixmania.com, les frais de port à moitié prix durant toute la première année, la priorité de traitement de dossier au Service Après Vente Pixmania, l'accès à une file préférentielle aux Point Retrait Pixmania et une priorité d'appel au Service Client.

La carte VIPIX Plus est l'extension de la carte VIPIX. Elle propose différentes solutions financières :

- Facilités de paiement (jusque échelonné sur 40 mois)
- Retrait d'argent dans des distributeurs partenaires



Carte VIPIX Plus
Ses facilités de paiement tombent à Pix !

De nouveaux avantages :
payer en 15, 25, 30 et 40 mois !

5 Paiement en 5 fois* 

> Exemple pour un financement de 499 €
• Montant du crédit : 18,70 €
• Règlement en 5 mensualités de : 103,54 €
• Coût total de l'achat à crédit : 517,70 €
• fixe de l'opération au TEG fixe de 16,04%

D'ici fin 2007, le programme VIPIX va s'étendre aux 26 pays européens couverts par Pixmania.

Découvrez vite le site **PIXmania** et les cartes **VIPIX** et **VIPIX +** sur www.pixmania.com

Pour tous renseignements complémentaires, merci de contacter

Jessica Cymerman

j.cymerman@fotovista.com / 01.45.01.31.88