



CASO DE ÉXITO
**GRAN
DISTRIBUCIÓN**



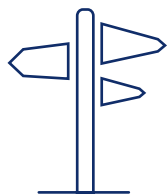
2 CASOS CONCRETOS DE CLIENTES CON EL WALLET

Ejemplos, estrategias, cifras y visuales

SECTOR DE LA GRAN DISTRIBUCIÓN



ÍNDICE



**INTRODUCCIÓN SOBRE EL WALLET
Y SUS APLICACIONES
P.1-2**



**SECTOR DE LA GRAN DISTRIBUCIÓN
P.3-15**

**ALIGRO
P.3**

**PICARD
P.10**

INTRODUCCIÓN

CONOCES EL MOBILE WALLET ?

El wallet móvil es una **aplicación móvil nativa** en todos los iPhone (denominada «Cards») y que tiende a estar también presente en todos los Android (denominada «Google wallet», anteriormente «Google Pay»).

Gracias a estas aplicaciones wallet, **un usuario puede digitalizar cualquier soporte en su smartphone** : tarjetas de fidelización, cupones de descuento, boarding pass, tarjetas de pago de terceros, recibos click & collect i y mucho más !

En 2021, el **38,7% de los franceses conocía esta aplicación** y, de entre ellos, el **56% la había utilizado** para registrar sus tarjetas de fidelización. Números que no paran de aumentar de año en año.

Canal relacional por excelencia, el wallet móvil **permite enviar notificaciones push** a todos sus clientes «walletizados». Un soporte que apela a empresas de todos los sectores.

ESTOS SON LOS TRES ESCENARIOS QUE VERÁS EN ESTE BOOK

**TARJETAS DE
FIDELIZACIÓN**

ALIGRO
Fraîcheur. Qualité. Inspiration.

**BONOS DE
REDUCCIÓN**

 **picard**

**CAPTACIÓN
EN PDV**

 **picard**



EL SECTOR DE LA *GRAN DISTRIBUCIÓN*



ALIGRO

Fraîcheur. Qualité. Inspiration.

¿Cómo puede el wallet usarse en la gran distribución y permitir a Aligro aumentar hasta un **+60% su facturación/cliente?**

LOS OBJETIVOS



Aligro quería encontrar una solución digital e innovadora capaz de transmitir de manera efectiva todas las ofertas vinculadas a la tarjeta cliente, accesible para profesionales y para particulares.

- 1** Aumentar la frecuencia de compra
- 2** Mejorar la visibilidad de las acciones y la relación con los clientes
- 3** Generar tráfico en tienda y en el sitio web

EL RESUMEN DE LA ESTRATEGIA

1 LOS PUNTOS DE CONTACTO



CÓDIGO QR EN LOS CARRITOS

Aligro dispone en sus carritos unos carteles que permiten a los clientes descargar la tarjeta wallet escaneando un código QR



WEB Y REDES SOCIALES

La marca propone la digitalización de la tarjeta a través de publicaciones en las Redes sociales y del espacio cliente de su web



EMAILS

Se envían emails dedicados y juegos-concurso permitiendo a los clientes descargar la tarjeta fácilmente



CORREO

Tras una solicitud de adhesión a la tarjeta cliente, este último recibe un correo con un código QR para descargar su tarjeta en el wallet

2 LA TARJETA ESTÁ EN EL MÓVIL DEL CLIENTE



LA TARJETA ESTÁ DESCARGADA

El cliente puede encontrar su tarjeta de fidelidad en su wallet en 2 clics



INFORMACIÓN ADAPTADA A LA UBICACIÓN

Las informaciones sobre el programa de fidelización en el verso de la tarjeta se adaptan según la ubicación de la tienda de referencia del cliente



SE NOTIFICA AL CLIENTE

Aligro envía notificaciones a sus clientes tras una nueva promoción que tiene lugar en su tienda de referencia

3 LA MARCA SE DIRIGE A SUS CLIENTES



LA TARJETA SE ACTUALIZA

La tarjeta wallet se actualiza automáticamente (diseño e información) cuando hay promociones



LA MARCA HACE RETARGETING

Se envía una notificación a los clientes walletizados cuando sale una nueva promoción, un juego-concurso, etc.

GRAN DISTRIBUCIÓN

LOS RESULTADOS

CLIENTES PROFESIONALES ACTIVOS WALLETIZADOS

+60%

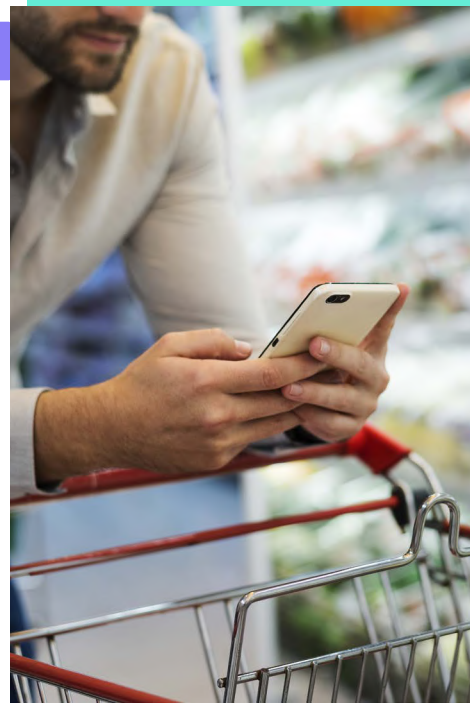
De cifra de negocio

De frecuencia de compra

+40%

+10%

De cesta media



LOS RESULTADOS

CLIENTES PARTICULARES ACTIVOS WALLETIZADOS

+30%

De cifra de negocio

De frecuencia de compra

+20%

+10%

De cesta media



TESTIMONIO



El wallet ahora nos permite ofrecer un proceso de compra innovador y fluido a nuestros clientes. Con el envío periódico de notificaciones push conseguimos dinamizar nuestra cartera de clientes de forma eficaz, tanto con nuestros clientes profesionales, como con nuestros clientes particulares. ¡Los resultados lo demuestran!

Xavier Trouseau
Responsable servicio Marketing & Comunicación en ALIGRO





¿Cómo Picard ofrece sus cupones en el wallet y registra una tasa de conversión del 50% en tienda?

LOS OBJETIVOS

Picard ha puesto en marcha la estrategia relacional de su programa de fidelización basada en una lógica de cupones inteligentes. Para ello, la marca ha elegido el wallet para digitalizar sus cupones.

- 1** Impulsar el tráfico en tienda
- 2** Digitalizar sus ofertas personalizadas en formato cupón de descuento
- 3** Desarrollar un canal de comunicación privilegiado con sus clientes



EL RESUMEN DE LA ESTRATEGIA

1 LOS PUNTOS DE CONTACTO



POINTS DE VENTE

La marca propone la digitalización de sus ofertas al wallet, en tienda vía unos códigos QR



EMAILS ET SMS

Se envían emails y SMS a la base opt-in proponiendo guardar el bono de reducción en el wallet



REDES SOCIALES

Picard utiliza Facebook para proponer la descarga de sus ofertas al mobile wallet



APLICACIÓN Y SITIO WEB

Desde la aplicación Picard, así como desde la web, el cliente puede digitalizar sus ofertas en el wallet

2 LA TARJETA ESTÁ EN EL MÓVIL DEL CLIENTE



EL CUPÓN ESTÁ DESCARGADO

El cliente puede encontrar su bono de reducción en su wallet en 2 clics



SE NOTIFICA AL CLIENTE SEGÚN SU UBICACIÓN

Picard avisa a sus clientes vía notificaciones push geolocalizadas respecto a su tienda de confianza



LAS NOTIFICACIONES TAMBIÉN ESTÁN PROGRAMADAS

Picard notifica a sus clientes cuando el bono de reducción está a punto de expirar y en relación a otros acontecimientos

3 LA MARCA SE DIRIGE A SUS CLIENTES



EL CUPÓN SE CONVIERTE EN UN CANAL DE COMUNICACIÓN

El cupón se convierte en un medio para dirigir nuevas ofertas o mensajes a los clientes de Picard



LA MARCA HACE RETARGETING

Picard puede relanzar las ofertas vía el cupón del wallet a sus propios clientes

LOS RESULTADOS

de los clics en los emails son generados por un CTA en el wallet

60%

70%

de las personas que hicieron clic agregaron el cupón a su wallet



LOS RESULTADOS



Hasta un 50% de transformación en PDV

50%

90%

de los clientes mantienen su cupón Picard en la aplicación wallet tras utilizarlo en el PDV

TESTIMONIO



La solución Captain Wallet ha superado con creces nuestras expectativas desde el punto de vista del Drive-to-store y compras por cupones en tienda. En algunas de nuestras ofertas, tuvimos una tasa de canje de cupones del 50% de entre todos los clientes que instalaron el cupón Picard en el wallet.

Emmanuelle Bazin

Directora Marketing Cliente, Digital y Entrega a Domicilio en PICARD



LA ÚLTIMA PALABRA

¡Una **infinidad de escenarios** son posibles con el wallet!

Ya sea en el sector del comercio minorista o de la moda, el caso de cada cliente es único y presenta diferentes usos posibles del wallet.

La **digitalización de la tarjeta de fidelización, la tarjeta promocional, los bonos de descuento...** todo es posible con este canal de comunicación!

Descubre la solución Captain Wallet por ti mismo y como ésta puede adaptarse a tu marca.

Gracias a todas las marcas presentes en este libro

ALIGRO
Fraîcheur. Qualité. Inspiration.



Descubre nuestro White Book

Ya sea para promover, adquirir o fidelizar clientes, el wallet móvil responde eficazmente a tus necesidades.

Con ejemplos, casos concretos y cifras, descubre los beneficios del wallet móvil, para la marca y para el consumidor, a través de este libro blanco.

Estas son algunas estadísticas, basadas en los resultados de nuestros clientes:

- ▶ **+89% de facturación/cliente** para los clientes walletizados
- ▶ Hasta **X2 mayor frecuencia de compra** para los clientes walletizados
- ▶ **90% de tasa de retención promedio** de la tarjeta wallet en el móvil de los clientes





Captain Wallet
is made with love by
Carving Labs

Email
hello@captainwallet.com

Teléfono
+ 33 1 75 43 60 71

Dirección
106 Bd Haussmann
75008 Paris, France

Más de 200 clientes confían en nosotros

