



THE KOOPLES

PARIS

CASO DE ÉXITO

Cómo The Kooples ha conseguido aumentar un 89% de su facturación/ cliente gracias al mobile wallet

Acerca de

THE KOOPLES

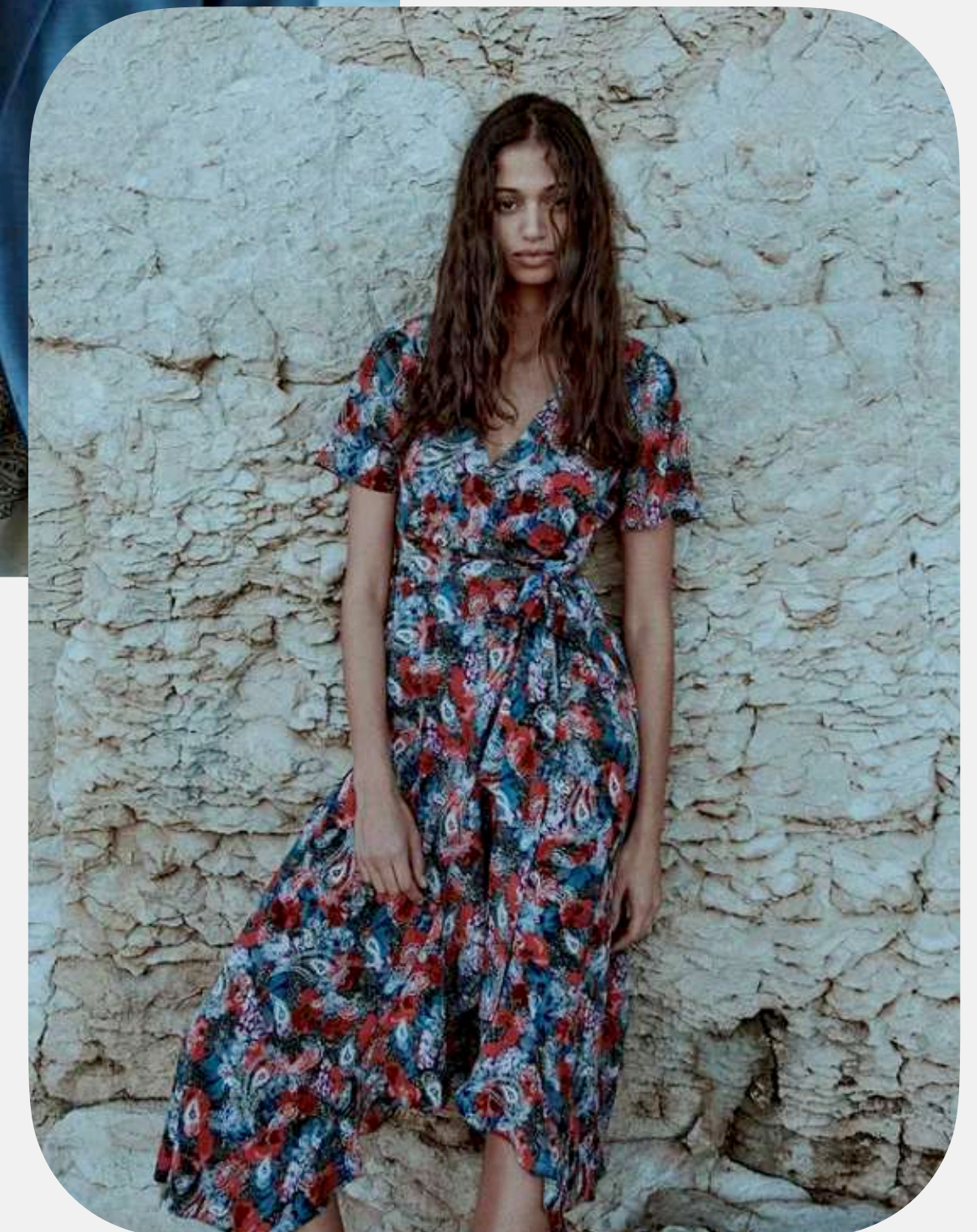
PARIS

Marca creada en **2008** por los fundadores de **Comptoir des Cottonniers**

Su slogan :
« **Un vestuario para dos** »

340 tiendas en España y en el internacional

Una marca **premium pero accesible** que viste a « la pareja »



Los objetivos de The Kooples



Completar la estrategia de comunicación 1 to 1 con un nuevo canal móvil

Personalizar la buyer journey para crear un diálogo único con cada cliente

La elección del wallet

El wallet es un canal de proximidad que completa la comunicación relacional de The Kooples. De fácil instalación, este canal tiene una tasa de retención muy alta, contrariamente a una aplicación.

Un canal que permite :

Comunicar de forma simple con los clientes

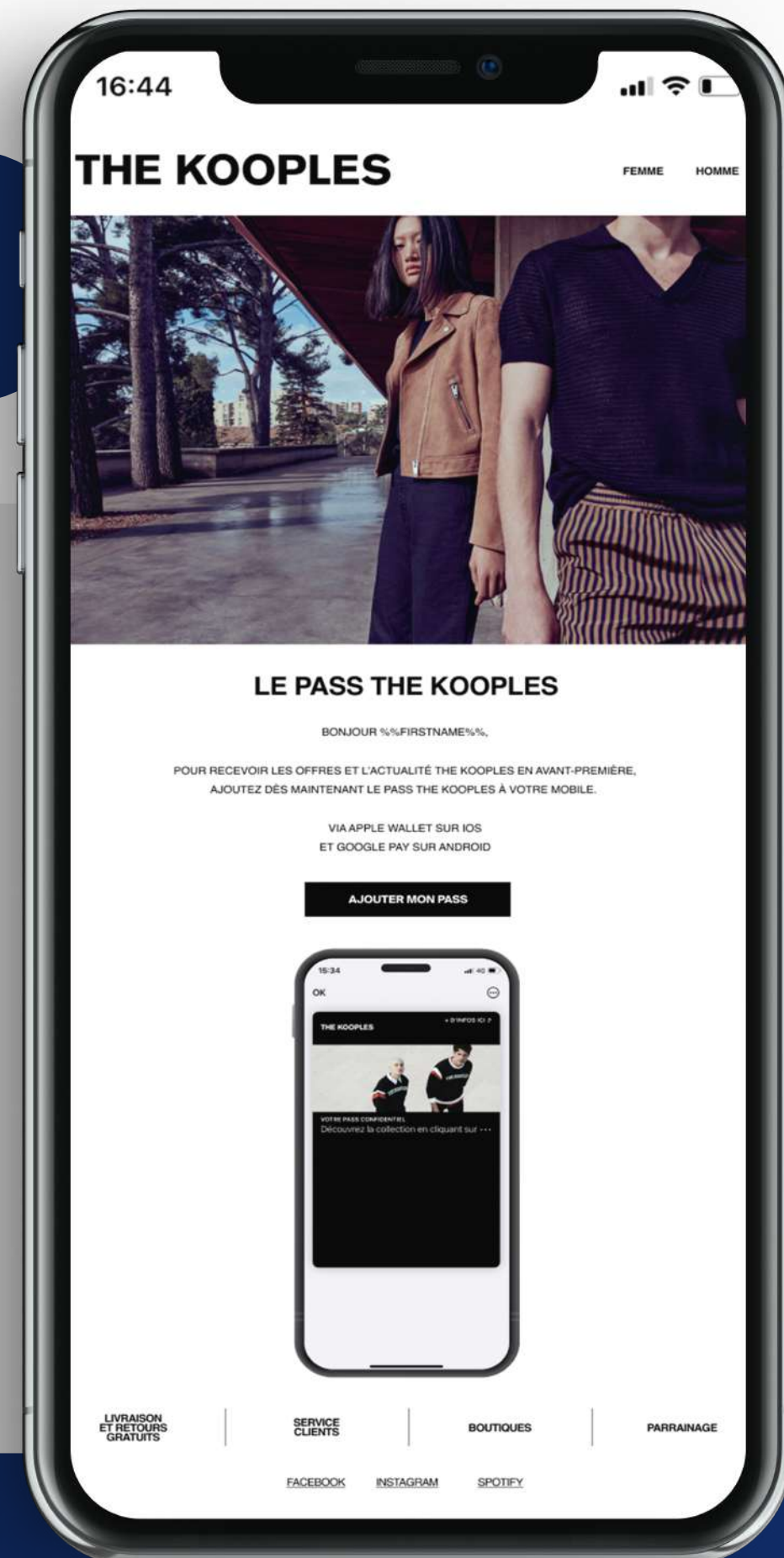
Llegar a una población joven, la generación Z, que no abre las newsletters

Añadir un medio adicional de presión comercial más allá de las newsletters y los SMS



¿Cómo funciona?

1



Un CTA incitando a añadir la tarjeta en el wallet se coloca en las comunicaciones de The Kooples

2



El cliente instala su tarjeta The Kooples en su wallet en 2 clics

3

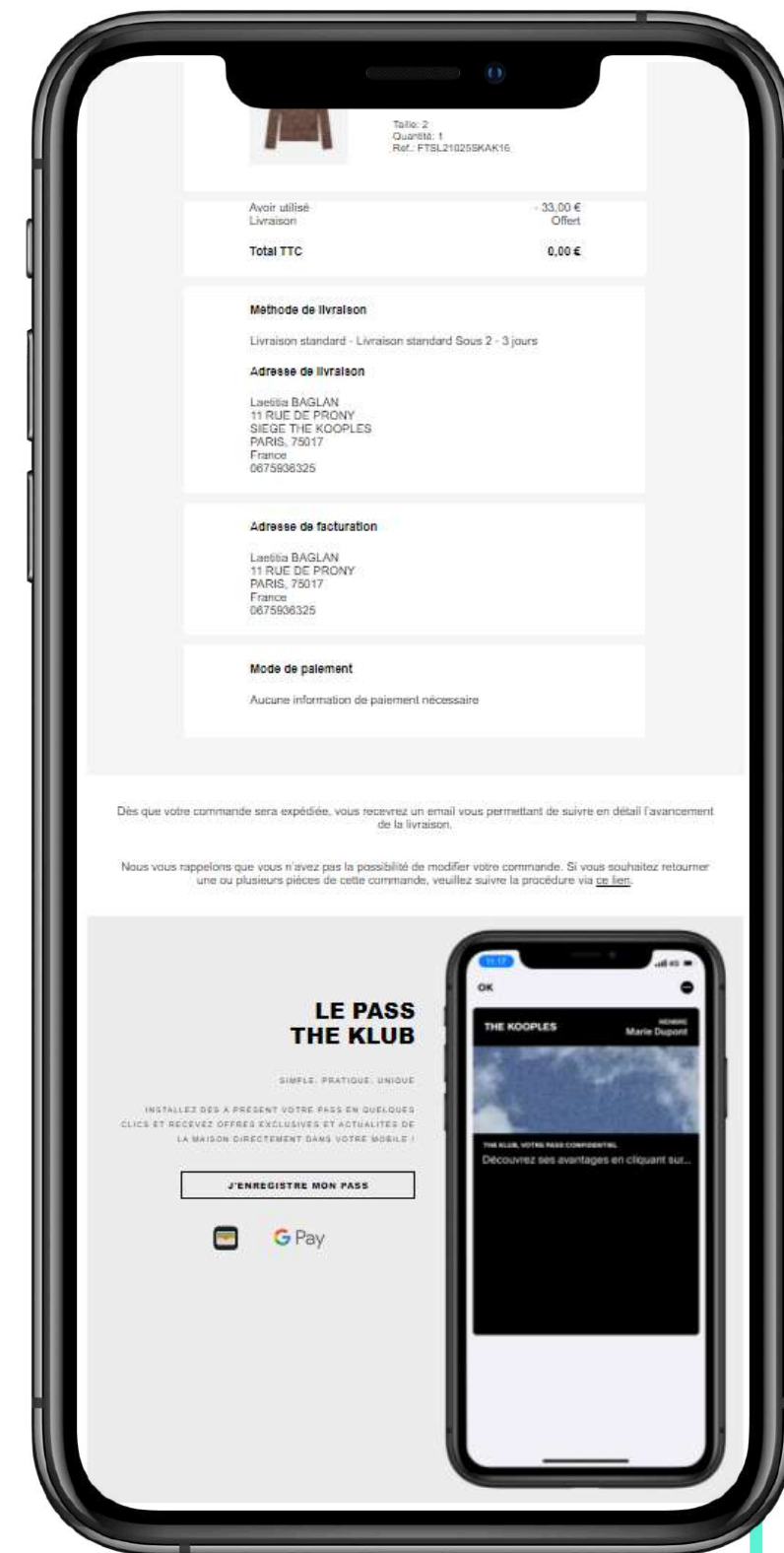


El cliente recibe notificaciones push: lanzamiento de nuevos productos, promociones, ofertas, etc.

1 The Kooles "walletiza" sus clientes a través de sus puntos de contacto

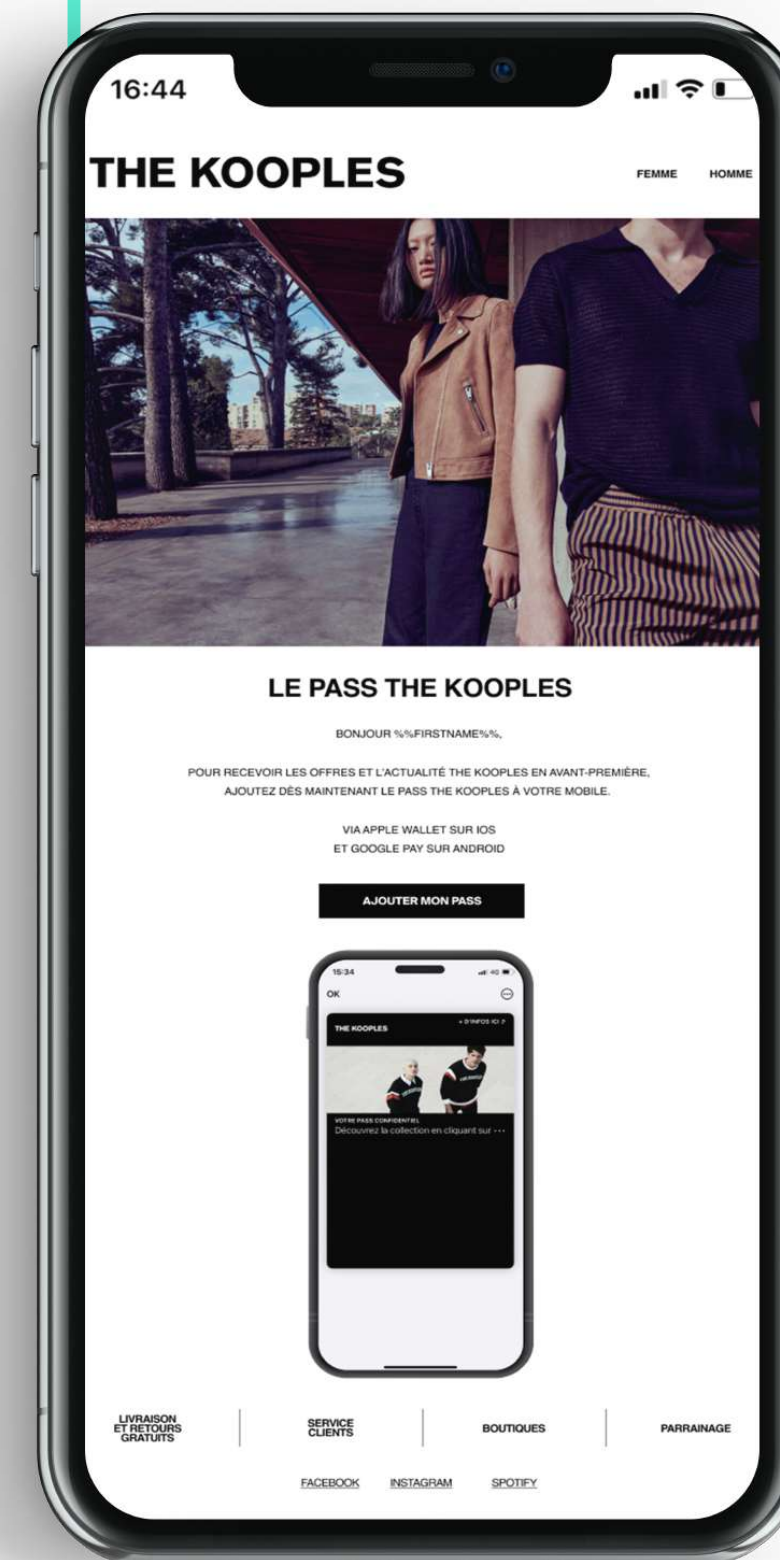
La captación es **una etapa muy importante** en la que The Kooles trabaja mano a mano con el equipo Captain Wallet

Tras una confirmación de pedido



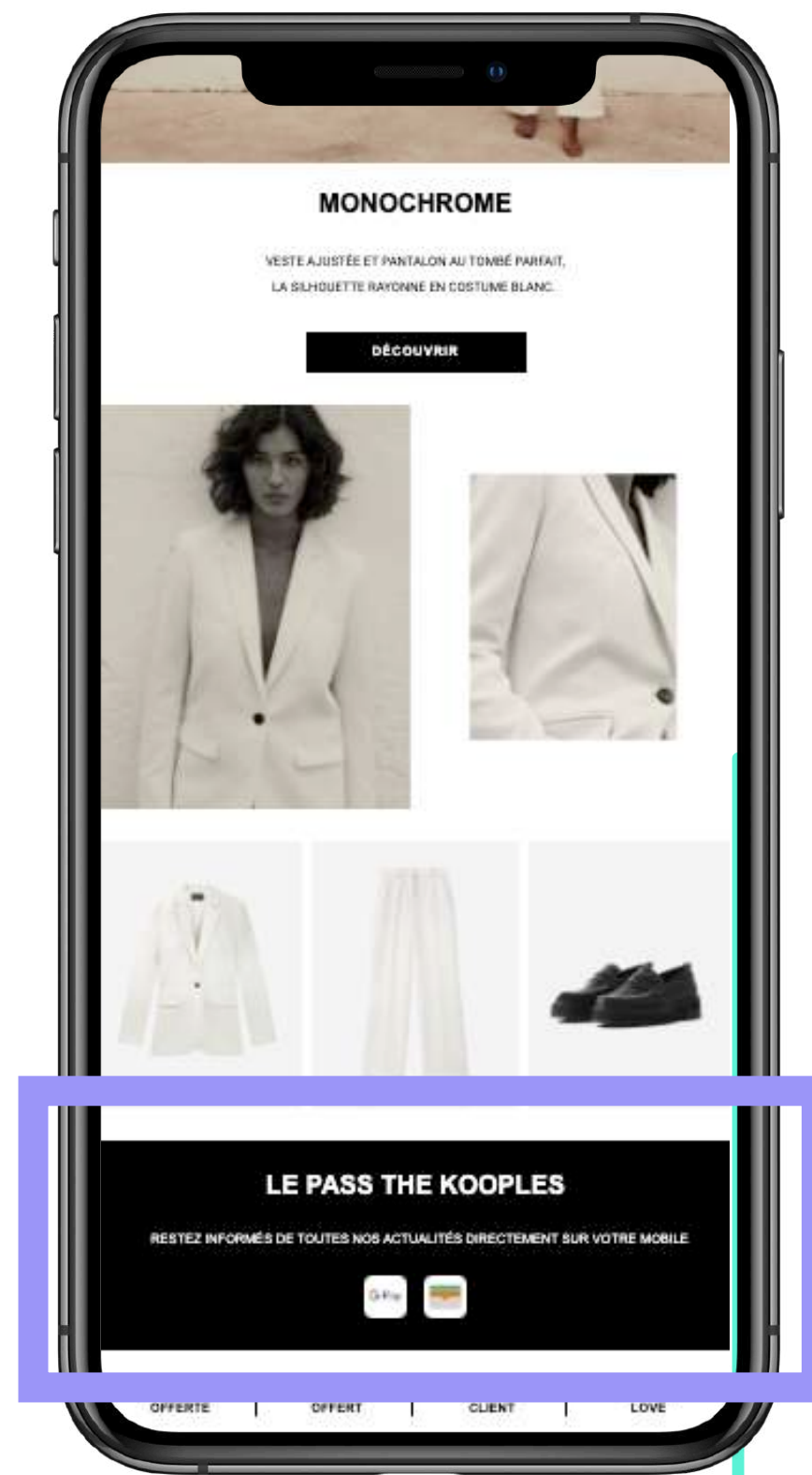
Rediseño de emails transaccionales integrando el wallet en diferentes touch points.

La marca registra una tasa de adhesión elevada y utiliza sus emails dedicados para resaltar sus ofertas



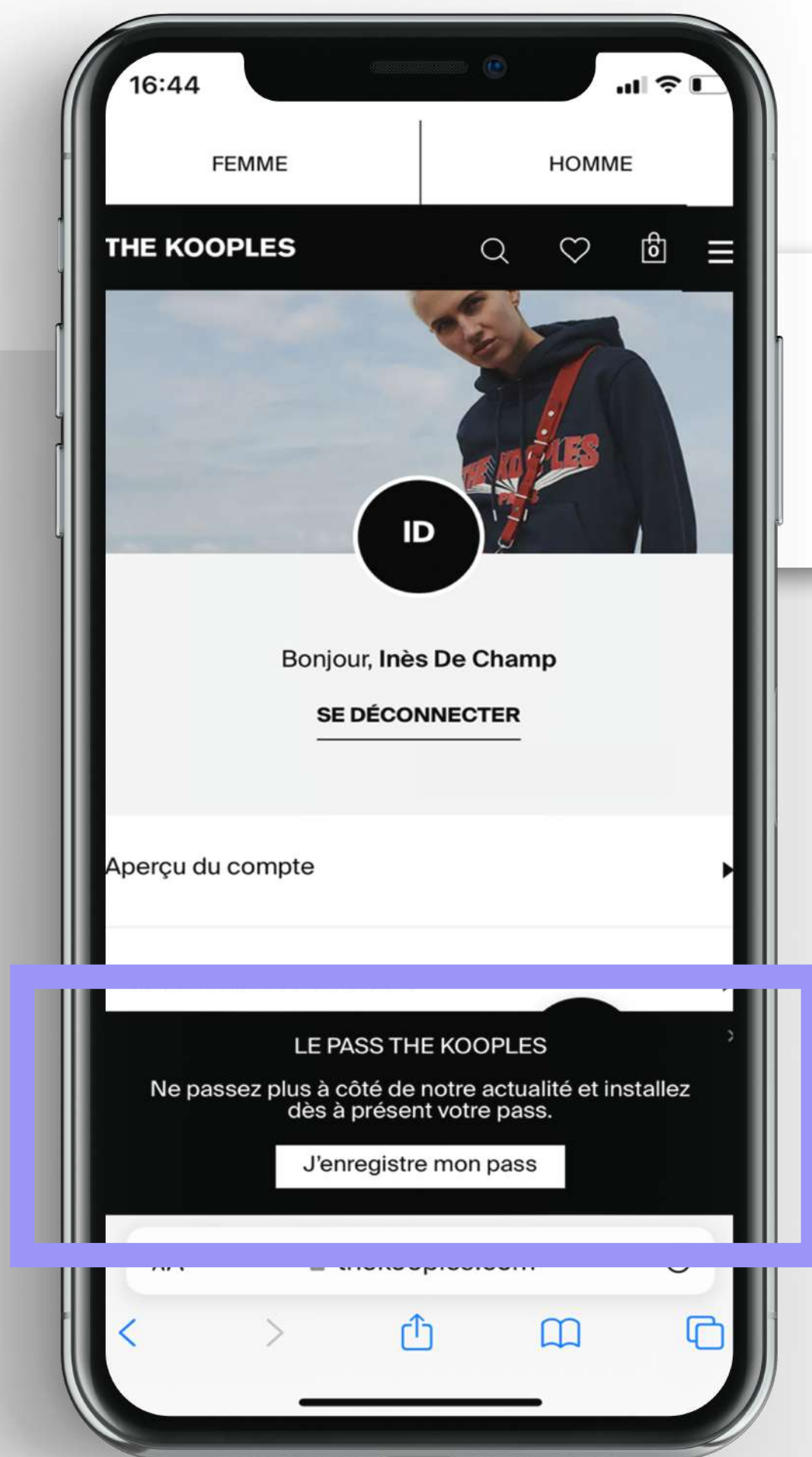
Mediante un email dedicado

En todas las newsletters



En todas las newsletters se integra una publicidad del wallet. Esto permite a The Kooles tener un seguimiento de los clientes que guardan su e-card

1 The Kooples "walletiza" sus clientes a través de sus puntos de contacto



En la web

Una publicidad que **funciona muy bien** en The Kooples, disponible en móvil y desktop

En tienda via PLV

The Kooples anima a sus clientes a instalar **la tarjeta en la tienda** a través de un código QR accesible en los PLV de los cajeros o en los teléfonos de los equipos de ventas.

Permite **ahorrar tiempo** a los equipos de ventas : ya no es necesario crear una ficha de cliente



Únete a nosotros

tu contraseña confidencial

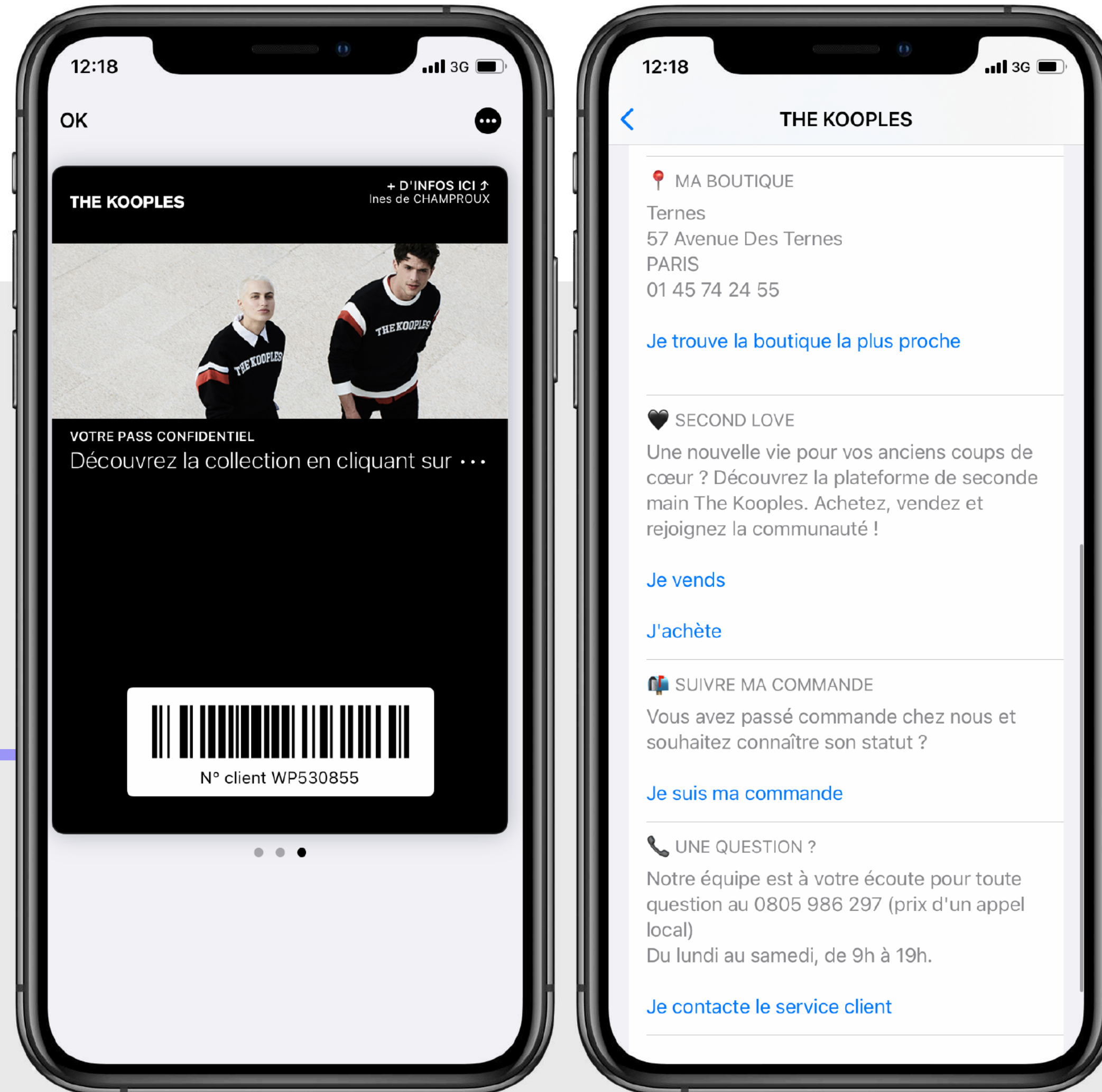
invitaciones personales y ofertas exclusivas a tu alcance, directamente en tu móvil. Tu pase, nuestra complicidad.

SCANNEZ & DÉCOUVREZ :



Compatible Apple Wallet sur iOS et Google Pay sur Android.

2 La tarjeta The Kooples se instala en el móvil del cliente en 2 clics



RECTO

VERSO

Gracias al código de barras, el cliente es verificado directamente al escanear su tarjeta.

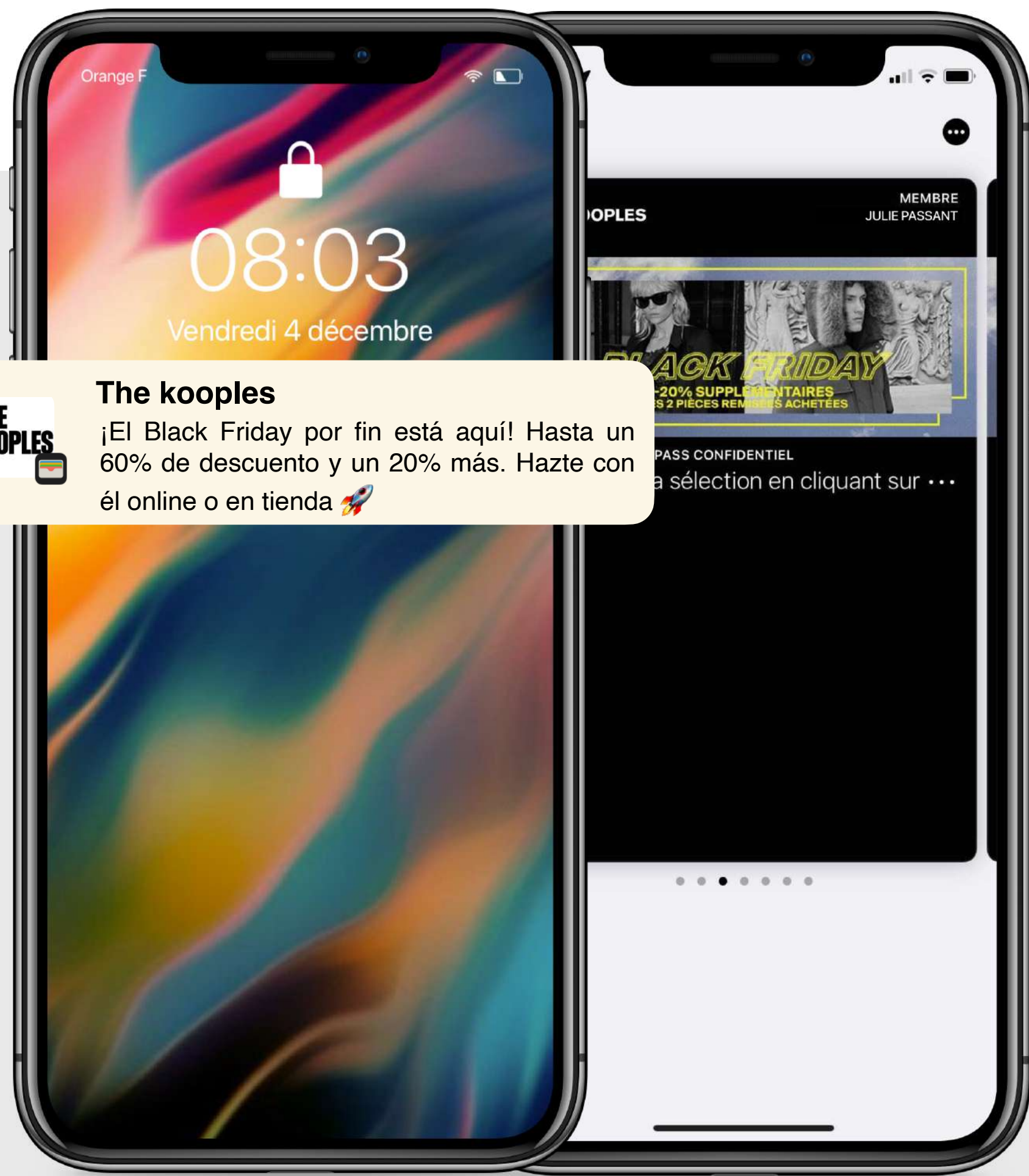
El cliente encuentra su tienda de referencia

La marca utiliza el wallet como un punto de contacto adicional para redirigir a su web

El cliente puede seguir su pedido desde el wallet y contactar con el servicio de atención al cliente

3

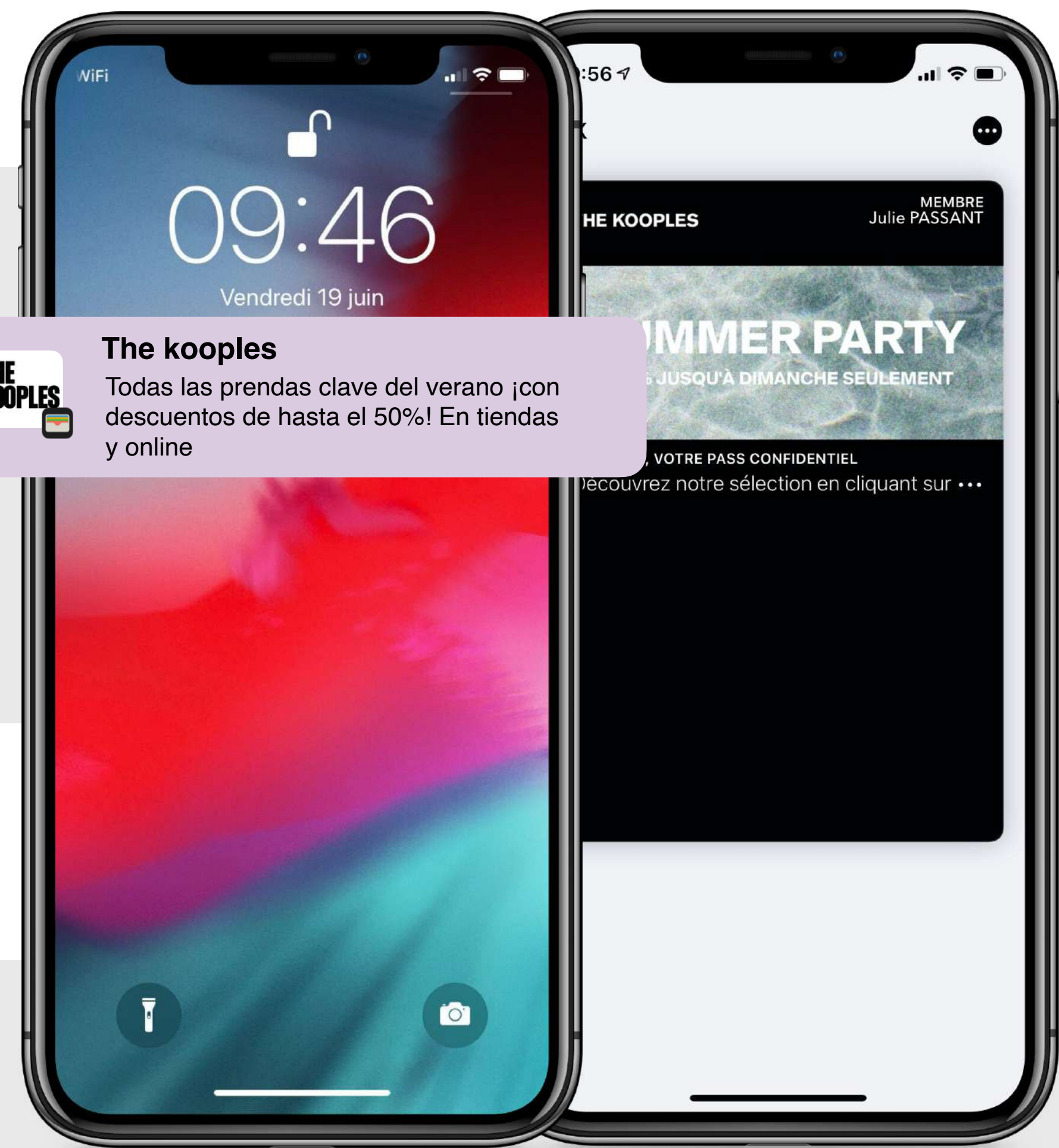
The Kooples recibe y envia notificaciones push a sus clientes gracias al wallet



The kooples
¡El Black Friday por fin está aquí! Hasta un 60% de descuento y un 20% más. Hazte con él online o en tienda 🚀

The Kooples usa el wallet para transmitir las ofertas más destacadas de su plan de animación comercial.

El diseño de la e-card se actualiza automáticamente y la marca puede enviar notificaciones push, específicas según su cliente objetivo.



The kooples
Todas las prendas clave del verano ¡con descuentos de hasta el 50%! En tiendas y online

BLACK FRIDAY

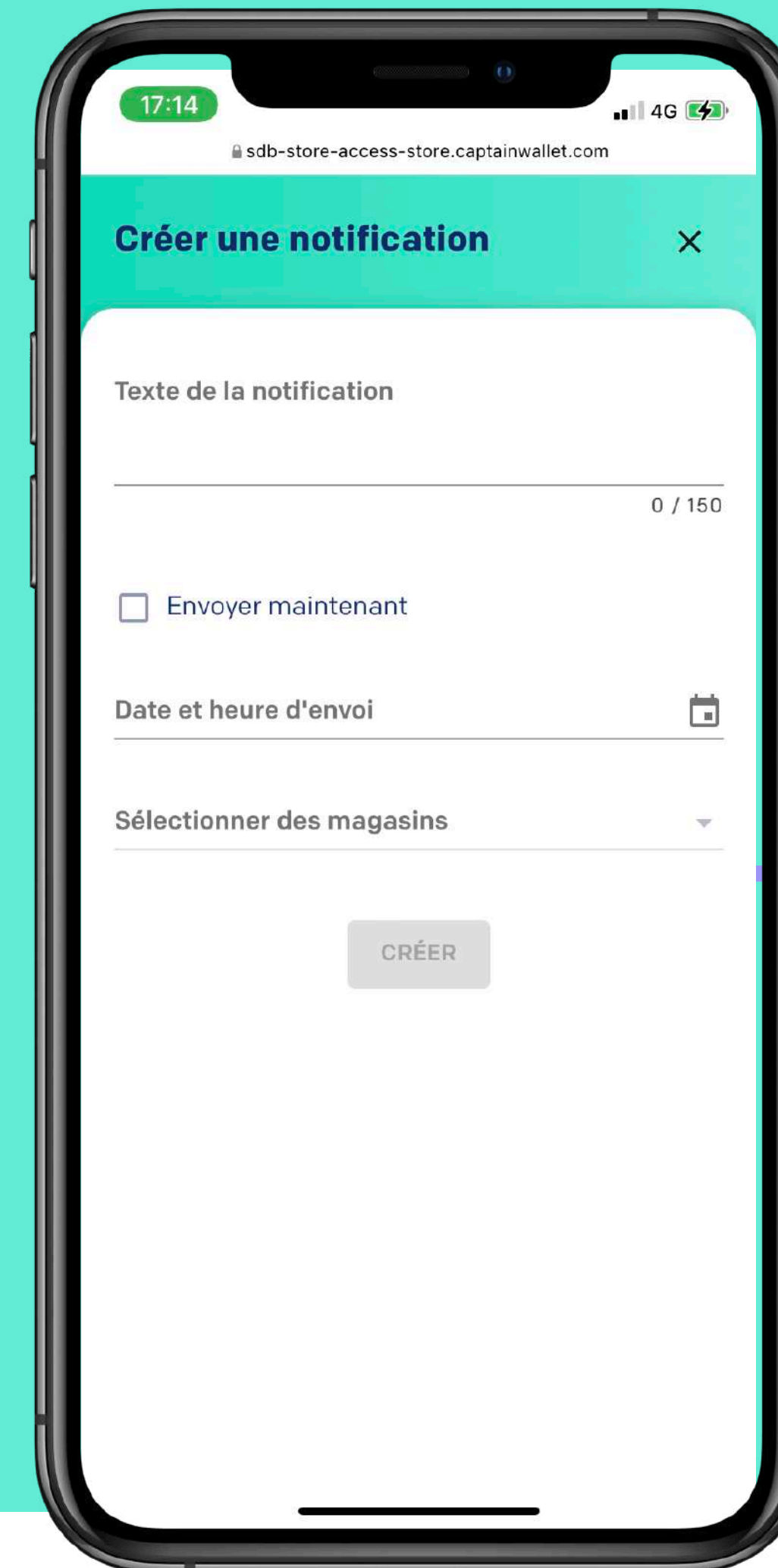
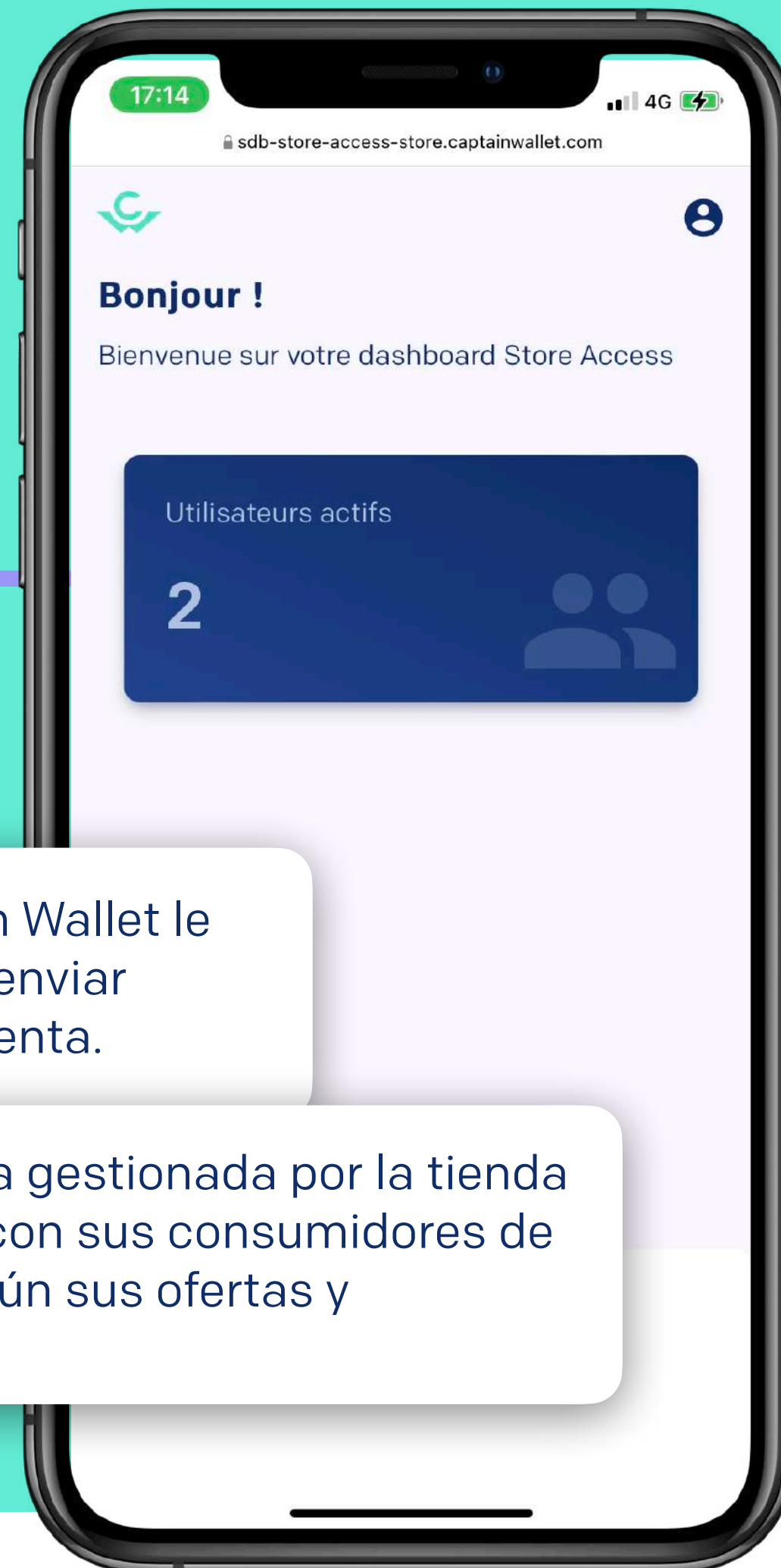
REBAJAS DE VERANO

STORE ACCESS : Una interfaz accesible para los Responsables de puntos de venta

Muestra el número de tarjetas asociadas a un punto de venta

La función Store Access de Captain Wallet le permite administrar el contenido y enviar notificaciones desde un punto de venta.

Es una interfaz simplificada gestionada por la tienda que permite comunicarse con sus consumidores de una forma más directa según sus ofertas y novedades.



Permite el envío de una notificación instantánea o programable en el tiempo

El wallet en The Kooples en cifras :

+89%

De facturación/
cliente
walletizado

+90%

De frecuencia de
compra/cliente
walletizado

52%

De clientes walletizados
son omnicanal
(vs. 16% para los no
walletizados)

98%

De tasa de
retención de tarjetas
en el wallet

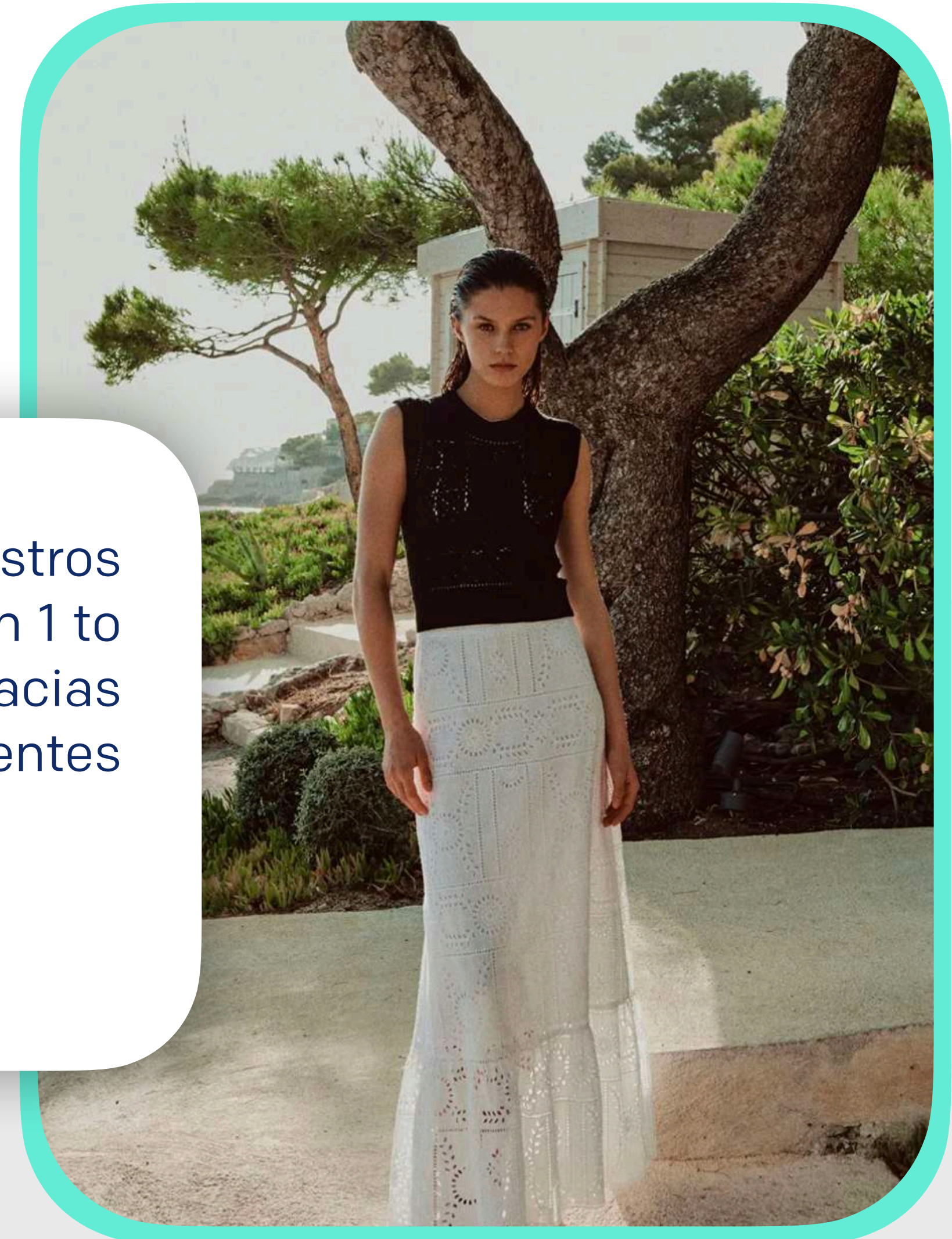
Testimonio The Kooples

”

El mobile wallet nos permite llegar eficazmente a nuestros clientes y completa nuestra estrategia de comunicación 1 to 1. Nuestras comunicaciones son más personalizadas gracias a las notificaciones push y nos permiten llegar a clientes difíciles de alcanzar via los canales tradicionales.

Inès de Champroux

Responsable de Adquisición y Experiencia Cliente



La experiencia de The Kooples en video

WEBINAR

THE KOOPLES PARIS

Comment The Kooples booste
de 89% son client sur
le wallet mobile ?



Inès de Champroux
Responsable Acquisition & Expérience Client
THE KOOPLES
PARIS





Captain Wallet digitaliza sus soportes de marketing

(Cupón, tarjeta de fidelización, carta de pago de un tercero, invitaciones, etc.)

en los Wallets de Apple y Google Pay. Sean cuales sean sus objetivos (adquisiciones, relacional, servicio, fidelización, contactless, etc.), nuestros expertos le ayudan a definir e implementar una estrategia Wallet adaptada a su empresa.

Hoy, más de cien grandes marcas francesas e internacionales utilizan nuestra plataforma para impulsar su relación con el cliente.

ACOMPañAMIENTO

PERSONALIZACIÓN

GEOLOCALIZACIÓN

AUTOMATIZACIÓN

SEGMENTACIÓN

Líderes y pioneros



Contáctenos