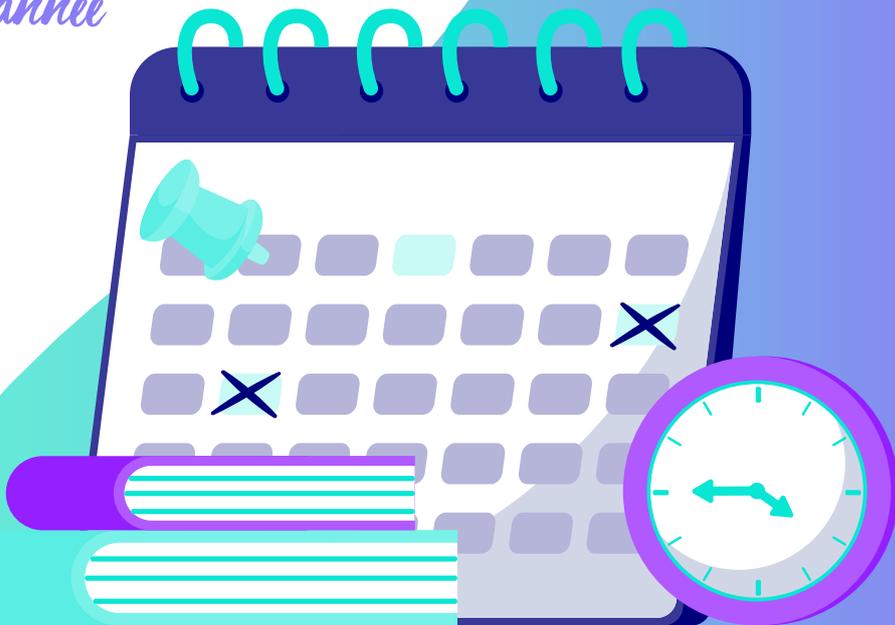


LE CALENDRIER DU WALLET **2024**

 Captain Wallet
by Brevo

*Exemples et conseils pour des campagnes wallet
réussies tout au long de l'année*



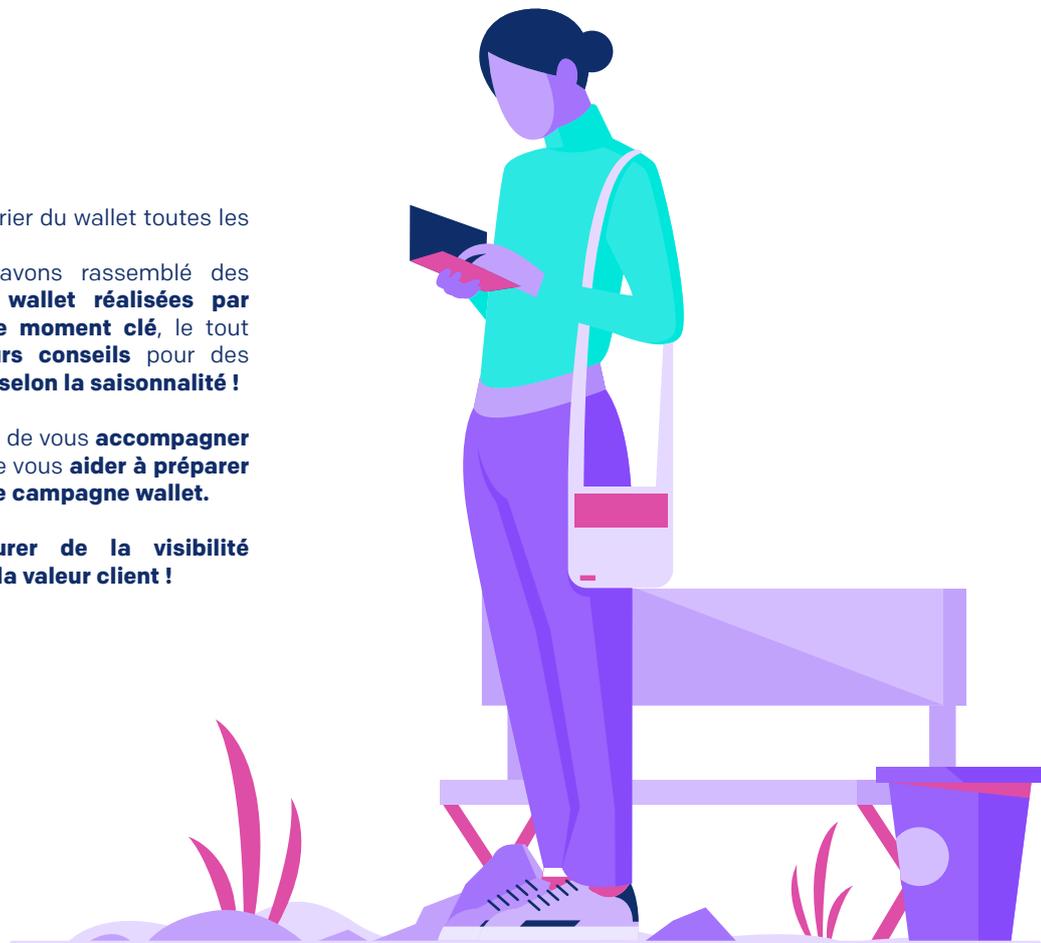
Retrouvez dans notre calendrier du wallet toutes les **dates clés de l'année**.

Pour vous inspirer, nous avons rassemblé des **exemples de campagnes wallet réalisées par nos clients lors de chaque moment clé**, le tout agrémenté de nos **meilleurs conseils** pour des **campagnes wallet réussies selon la saisonnalité** !

Ce book a donc pour mission de vous **accompagner tout au long de l'année** et de vous **aider à préparer et planifier au mieux chaque campagne wallet**.

Le tout, pour vous **assurer de la visibilité continuellement** et **booster la valeur client** !

Bonne lecture.



SOMMAIRE



La carte wallet, *entièrement personnalisable*

Afin de s'adapter à chaque temps fort, la carte wallet peut être **entièrement personnalisée**. Le tout, en respectant les templates imposés par **Apple** et **Google**, qui offrent de **nombreuses fonctionnalités de personnalisation**.

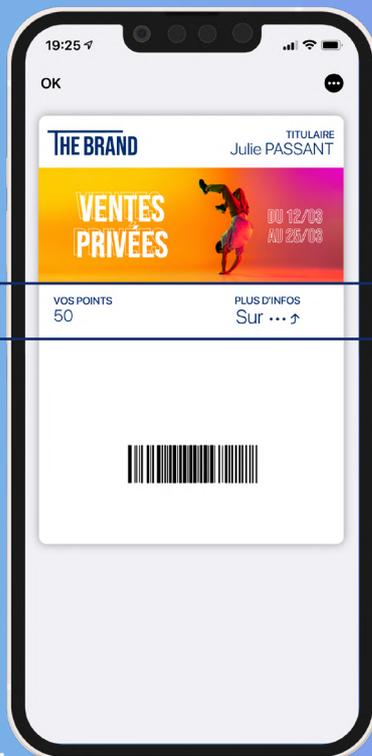
Voici un **récapitulatif** de tout ce que vous pouvez personnaliser sur une carte wallet afin que celle-ci soit en **harmonie avec les marronniers à ne pas rater**.



Bannière personnalisable



Variables modifiables
en fonction de ce que vous
souhaitez mettre en avant !



Autres variables modifiables



- QR code
- Code barre
- PDF 147
- Code Aztec



SOLDES D'HIVER

du 10/01 au 06/02

La période des soldes d'hiver est cruciale pour les **retailers**. Elle offre une opportunité inégalée de **dynamiser les ventes** et d'**attirer de nouveaux clients**. Selon les statistiques du secteur, les consommateurs sont plus enclins à effectuer des achats impulsifs et à explorer de nouvelles marques pendant cette période.

En moyenne, les ventes au cours des soldes d'hiver représentent une **part significative du chiffre d'affaires annuel des retailers**.



d'augmentation
moyenne des ventes
pendant cette période.



des consommateurs déclarent être plus susceptibles d'effectuer des **achats impulsifs** pendant les soldes d'hiver par rapport à d'autres périodes de l'année.

Nos conseils

Proposez une carte wallet impactante

Créez une carte wallet visuellement accrocheuse qui met en avant les offres spéciales pour les soldes d'hiver. Utilisez des **visuels impactants** et un **langage incitatif** pour **susciter l'engagement**.

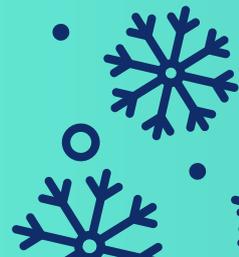
De cette façon, le consommateur, en un clic, retrouvera directement sur sa carte wallet le message que vous souhaitez passer.

Envoyez des notifications push ciblées

Planifiez des notifications push stratégiques pour informer les utilisateurs de vos **offres exceptionnelles** pendant les soldes. L'envoi d'une notification push lors de chaque démarque est par exemple une bonne méthode pour **rester dans l'esprit du consommateur, sans être trop intrusif**. Il permet aussi d'informer efficacement le consommateur.

Anticipez vos campagnes

Anticipez cette période en **programmant des campagnes wallet avant le début officiel des soldes**. Attirez l'attention des consommateurs avant même que la concurrence ne devienne intense.



Quelques exemples de campagnes wallet pour les soldes d'hiver chez nos clients



 **alinea** il y a 7 min
SOLDES ! 2ème démarque, profitez de -60% sur une sélection de produits*. RDV en magasin ou sur alinea.com



 **MAKE UP FOR EVER** maintenant
SOLDES D'HIVER ! Jusqu'à 60% de réduction sur une sélection de produits ! Rendez-vous sur le site ou en boutique MAKE UP FOR EVER.



 **Petit Bateau** il y a 1 min
Les SOLDES sont là : jusqu'à -50% sur une sélection d'articles et -10% SUPP dès 3 articles jusqu'à dimanche. RDV en btq et sur le site Petit Bateau.



SAINT-VALENTIN

le 14/02

La Saint-Valentin, une période empreinte de romantisme, offre aux retailers l'**occasion idéale de renforcer leurs liens avec les clients**. Cette célébration de l'amour est non seulement un moment clé sur le plan émotionnel, mais aussi une opportunité stratégique pour stimuler les ventes.



des personnes célèbrent la Saint-Valentin en achetant des cadeaux, avec une **dépense moyenne de 100 à 200 euros par personne**.

Proposez des offres spéciales en duo

Créez des offres spéciales conçues pour les couples, encourageant ainsi les **achats groupés**. Proposez des **réductions sur les articles assortis** ou des **expériences romantiques à partager**.

Nos conseils

Créez des cartes Wallet romantiques

Concevez des cartes wallet thématiques de la Saint-Valentin, **mettant en avant des offres spéciales sur des cadeaux romantiques**. Utilisez des visuels captivants et des messages qui évoquent l'amour et l'affection.

Envoyez des notifications push de rappel

Envoyez des notifications push personnalisées pour rappeler aux utilisateurs du wallet l'approche de la Saint-Valentin. **Proposez des idées de cadeaux**, des **remises spéciales** et des **options de livraison express**.

Envoyez des notifications push d'urgence

Exploitez le facteur d'urgence en programmant des notifications push de dernière minute pour les retardataires. Mettez en avant des **offres exclusives pour les achats de dernière minute**. Les achats de dernière minute sont courants, avec une **augmentation de 30 % des ventes la veille de la Saint-Valentin**.



Quelques exemples de campagnes wallet pour la Saint-Valentin chez nos clients



The brand maintenant
❤️ La SAINT-VALENTIN c'est demain ! Il est encore temps de trouver le cadeau idéal pour votre moitié.



Marionnaud maintenant
SAINT VALENTIN ❤️ Éblouissez votre moitié grâce à nos idées cadeaux pour le/la gâter le jour J. À découvrir en magasin ou sur marionnaud.fr.



Printemps maintenant
❤️ Saint Valentin : Plus que quelques jours pour profiter de notre offre sur la lingerie et la beauté, rendez-vous en magasin pour en profiter !
*voir cond en mag



PÂQUES

le 31/03

Pâques, une fête joyeuse et pleine de couleurs, offre une opportunité unique pour les retailers d'**égayer leurs campagnes** et de **captiver l'attention des consommateurs**. Cette période festive est propice à la création d'offres spéciales et à la promotion de produits printaniers.

15%

à

20%

d'**augmentation** croissante chaque année sur les **achats en ligne** pour les articles liés à Pâques.

Proposez des offres familiales

Créez des offres spéciales pour les familles, encourageant les **achats groupés**. Proposez des remises pour les ensembles de produits ou les activités familiales.

Nos conseils

Créez des cartes Wallet printanières

Concevez des cartes wallet qui captent l'esprit printanier de Pâques. Utilisez des **visuels lumineux** et des **couleurs vives** pour attirer l'attention des utilisateurs.

Envoyez des notifications push ludiques

Envoyez des notifications push avec une **touche ludique**, proposant des chasses aux œufs virtuelles, des **offres de chocolats spéciales**, ou des **promotions** sur des produits associés à Pâques.

Anticipez vos campagnes

Démarrez vos campagnes wallet quelques semaines avant Pâques pour créer de l'anticipation et **encourager les achats préalables**.



Quelques exemples de campagnes wallet pour Pâques chez nos clients



Auchan mar. 14:30
5€ offerts 🍫
Sur vos prochaines courses dès 15€ d'achat en chocolats de Pâques, jusqu'au 01/04/23, en magasin et en ligne.



Picard&Nous il y a 1 min
Happy Pâques : Découvrez notre sélection de produits jusqu'au 9 avril. 🍩



FÊTE DES MÈRES

le 26/05

La Fête des Mères, une journée dédiée à l'amour et à la reconnaissance envers les mamans, offre aux retailers une occasion privilégiée de créer des **campagnes significatives** et de **susciter l'engagement des consommateurs**.

Il s'agit de l'une des périodes les plus importantes pour les dépenses liées aux cadeaux.

10%

à 15%

d'**augmentation**
moyenne des **dépenses**
chaque année.

80%

environ des consommateurs célèbrent la Fête des Mères en offrant des cadeaux, avec une **dépense moyenne variant de 50 à 100 euros par personne**.

Nos conseils

Créez des cartes Wallet émotionnelles

Concevez des cartes wallet émotionnelles qui expriment l'amour et la gratitude. Utilisez des **visuels tendres** et des **messages personnels** pour créer une **connexion émotionnelle**.

Envoyez des notifications push reconnaissantes

Envoyez des notifications push pour inciter vos clients à célébrer la Fête des Mères avec votre marque. Proposez des **remises spéciales** ou des **cadeaux exclusifs**.

Anticipez vos campagnes

Démarrez vos campagnes wallet plusieurs semaines avant la Fête des Mères pour permettre aux consommateurs de **planifier leurs achats avec soin**.



Quelques exemples de campagnes wallet pour la Fête des Mères chez nos clients



Clarins maintenant
Joyeuse Fête des Mères ! Découvrez cette offre exclusive : un CADEAU EXCEPTIONNEL. Célébrons les femmes de votre vie ! ❤️



Kiehl's maintenant
Kiehl's vous gâte pour la Fête des Mères 🌸
Faites-vous plaisir en tant que maman et offrez à la votre ses formules préférées remises à -20%, en boutique et en ligne.



Printemps maintenant
PRINTEMPS : VOS OFFRES fête des mères -25% sur la Beauté et -15% sur...



FÊTE DES PÈRES

le 16/06

La Fête des Pères, une journée dédiée à l'honneur des papas, représente une opportunité stratégique pour les retailers de créer des **campagnes engageantes** et de proposer des **cadeaux uniques**.

5%

à

10%

d'**augmentation**
moyenne des
dépenses à
l'année.

70%

environ des consommateurs célèbrent la Fête des Pères en offrant des cadeaux, avec une dépense moyenne variant de **30 à 70 euros par personne**.

Nos conseils

Créez des cartes Wallet élégantes

Créez des cartes wallet élégantes qui mettent en valeur des idées de cadeaux pour les papas. Utilisez des **visuels masculins** et des **messages simples mais significatifs**.

Envoyez des notifications push reconnaissantes

Envoyez des notifications push pour reconnaître le rôle essentiel des papas, et rappeler au passage que la date approche ! Proposez des **remises spéciales** ou des **cadeaux uniques en guise de reconnaissance**.

Anticipez vos campagnes

Démarrez vos campagnes wallet quelques semaines avant la Fête des Pères pour permettre aux consommateurs de **découvrir** et de **planifier leurs achats**.



Quelques exemples de campagnes wallet pour la Fête des Pères chez nos clients





SOLDES D'ÉTÉ

du 26/06 au 23/07

Les soldes d'été, une période très attendue par les consommateurs, offrent aux retailers une opportunité exceptionnelle de **dynamiser leurs ventes et de liquider les stocks saisonniers**. Cette saison estivale représente une **période clé** pour **attirer l'attention** des clients et **stimuler leur engagement**. Alors brillez sous le soleil des bonnes affaires avec le Wallet Mobile !



d'augmentation des ventes en moyenne par rapport aux périodes hors soldes.



des consommateurs profitent des soldes d'été pour réaliser des **achats importants**, allant des **vêtements aux équipements de loisirs**.

Nos conseils

Créez des cartes Wallet estivales

Créez des cartes wallet qui évoquent l'esprit estival avec des visuels lumineux et des messages attrayants. Mettez en avant les **offres spéciales** sur les **articles de saison**.

Envoyez des notifications push rafraîchissantes

Envoyez des notifications push pour rappeler aux utilisateurs du wallet les offres estivales et les inciter à découvrir vos **nouvelles collections**. Utilisez des messages **rafraîchissants et dynamiques**.

Proposez des offres flash

Organisez des offres flash pendant les soldes d'été, avec des **remises supplémentaires** pendant des périodes limitées. Utilisez le **caractère éphémère** pour créer un **sentiment d'urgence**.

Anticipez vos campagnes

Planifiez vos campagnes wallet pour coïncider avec les débuts des soldes d'été et utilisez des rappels pour **encourager les achats tout au long de la période**.

Quelques exemples de campagnes wallet pour les soldes d'été chez nos clients



MAKE UP FOR EVER maintenant
SOLDES D'ÉTÉ 🛍️ Jusqu'à -30% sur une sélection de produits ! Rendez-vous sur le site ou en boutique MAKE UP FOR EVER.



Printemps maintenant
🛍️ SOLDES, TOP DÉPART : Jusqu'à -50%* sur une sélection d'articles ! Et aujourd'hui seulement, 30€ de remise immédiate dès 150€ d'achats avec le ...



Claude Pierlot maintenant
Soldes : Jusqu'à -50% en boutique et sur le-shop et -15% supplémentaires jusqu'à ce soir, de quoi refaire votre garde-robe estivale.

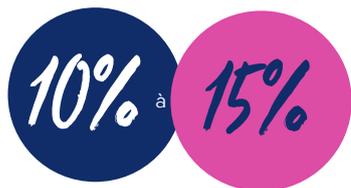




RENTRÉE DES CLASSES

le 02/09

La rentrée des classes en septembre marque le début d'une nouvelle année scolaire. C'est le moment où les familles se préparent en achetant des **fournitures scolaires**, des **vêtements** et des **équipements**, offrant ainsi une **opportunité économique** pour les retailers et stratégique pour les campagnes wallet.



d'**augmentation moyenne annuelle des dépenses** pour la rentrée des classes.



environ des parents effectuent des achats pour la rentrée des classes, avec une dépense moyenne variant de **100 à 200 euros par enfant**.

Nos conseils

Créez des cartes Wallet aux couleurs de la rentrée

Mettez vos offres spéciales rentrée en avant sur votre carte wallet. Une **remise exclusive sur une sélection d'articles** par exemple.

Envoyez des notifications push stratégiques

Envoyez des notifications push pour rappeler aux parents de commencer leurs achats de rentrée et mettez en avant des **promotions spéciales** sur les articles scolaires.

Proposez des offres pour toute la famille

Proposez des offres groupées pour les familles, incluant des remises sur les vêtements, les fournitures scolaires, et les articles électroniques. Encouragez les **achats multiples**.

Anticipez vos campagnes

Démarrez vos campagnes wallet suffisamment tôt pour permettre aux parents de **planifier leurs achats en toute sérénité**.

Quelques exemples de campagnes wallet pour la rentrée des classes chez nos clients



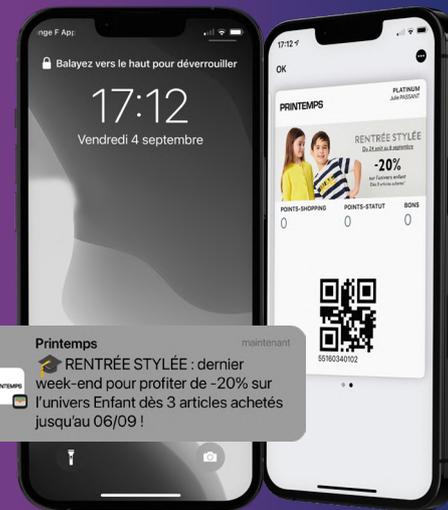
Jacadi maintenant

Profitez de -30% sur le deuxième article essentiels ou chaussures pour la rentrée* !



Verbaudet maintenant

OFFRE EXCLUSIVE -10% supplémentaires dès 2 articles RENTREE achetés jsq dimanche



Printemps maintenant

RENTRÉE STYLÉE : dernier week-end pour profiter de -20% sur l'univers Enfant dès 3 articles achetés jusqu'au 06/09 !





BLACK FRIDAY

le 29/11

Le Black Friday, une journée de shopping frénétique caractérisée par des offres exceptionnelles, marque le début de la saison des achats de fin d'année. C'est une **opportunité incontournable** pour les détaillants de proposer des **promotions irrésistibles et de stimuler les ventes. Le wallet mobile est un allié puissant pour cela !**

C'est d'ailleurs devenu l'une des **journées de shopping les plus importantes** :



d'augmentation moyenne des ventes par rapport aux jours normaux.



d'augmentation du trafic en magasin et en ligne.

Nos conseils

Créez des cartes wallet alléchantes

Concevez des cartes wallet mettant en avant des offres exclusives pour le Black Friday. Utilisez des visuels accrocheurs et des **messages incitatifs pour capter l'attention.**



Envoyez des notifications push stratégiques

Envoyez des notifications push ciblées pour informer les utilisateurs du wallet de vos **offres exceptionnelles. N'hésitez pas à envoyer des rappels !**

Proposez des offres flash et limitées

Créez des offres flash et des remises limitées dans le temps pour créer un sentiment d'urgence. **Encouragez les achats impulsifs avec des promotions uniques.**

Anticipez vos campagnes

Anticipez le Black Friday en programmant des campagnes wallet **1 voire 2 semaines à l'avance** pour créer de l'anticipation et **générer de l'engouement.**



Le Black Friday ne se "célèbre" plus seulement que le vendredi, les marques proposent des offres de plus en plus tôt. Alors n'hésitez pas à prendre les devants pour avoir un **coup d'avance sur vos concurrents.**

Quelques exemples de campagnes wallet lors du Black Friday chez nos clients



MAISON DU MONDE maintenant
BLACK FRIDAY : C'est le jour J !! Encore plus de produits jusqu'à -50%



Atlas For Men maintenant
DERNIER JOUR pour profiter de votre 3ème article Atlas For Men OFFERT + la livraison GRATUITE sans minimum d'achat avec le code 3522



Lacoste maintenant
Black Friday, c'est maintenant : une surprise vous attend en boutique ou sur lacoste.com dès 199€ d'achats.



NOËL

le 25/12

15% à 20%

d'augmentation moyenne des dépenses, grâce à laquelle Noël représente une part significative du **chiffre d'affaires annuel des retailers**.

25%

d'augmentation du trafic en **magasin** et en **ligne**, lors de la période des fêtes de **fin novembre à fin décembre**.

Le wallet mobile peut jouer un **rôle essentiel** dans la **diffusion de l'esprit de Noël** et dans la **promotion d'offres spéciales**.

Nos conseils



Proposez des cartes Wallet féeriques

Créez des cartes wallet enchantées qui évoquent la magie de Noël. Utilisez des **visuels chaleureux** et des **couleurs festives à l'image des fêtes de fin d'année**.

Envoyez des notifications push émotionnelles

Envoyez des notifications push émotionnelles pour rappeler aux utilisateurs du wallet l'approche des fêtes et les **inciter à découvrir des cadeaux uniques**.

Proposez des offres spéciales pour les fêtes

Proposez des offres spéciales conçues pour les fêtes, telles que des **remises groupées, des cadeaux avec achat, et des emballages cadeaux gratuits**.

Programmation anticipée

Démarrez vos campagnes wallet dès le **début du mois de décembre** pour **accompagner les consommateurs tout au long de leur périple d'achat de Noël**.

Quelques exemples de campagnes wallet lors de Noël chez nos clients



ETAM maintenant
CALENDRIER DE L'AVENT ETAM
Tentez chaque jour de remporter l'un des nombreux cadeaux mis en jeu sur etam.com



Guerlain maintenant
Trouver le cadeau idéal et profitez de services exclusifs dans votre boutique Guerlain ou sur Guerlain.com*



Maison 123 maintenant
Le Royaume des Songes, notre collection de Noël tout en élégance et paillettes est disponible !



POUR CONCLURE

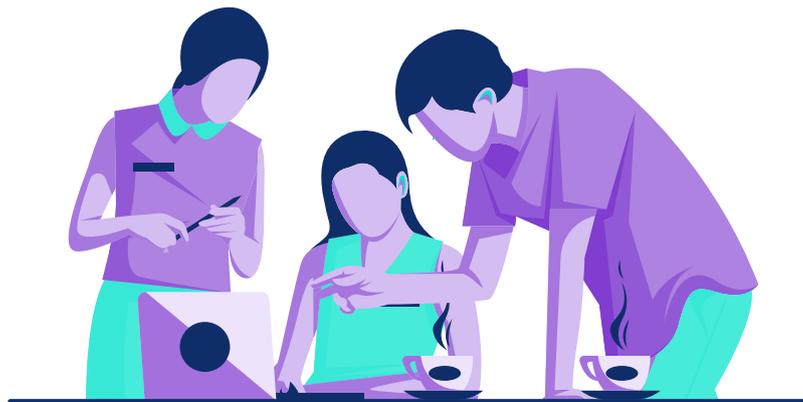


Tout au long de ce livre blanc, nous avons exploré comment le wallet mobile peut être utilisé de **manière stratégique pour optimiser les campagnes marketing tout au long de l'année.**



De la captation de l'attention pendant les soldes d'hiver à l'illumination des fêtes de fin d'année,

le wallet mobile offre une **plateforme dynamique pour partager des offres**, des **informations pertinentes**, et créer des **expériences personnalisées**. En tirant parti de cette solution, les retailers peuvent non seulement **accroître leur visibilité**, mais aussi **renforcer la fidélité des clients**.



Avec le **wallet mobile**, chaque saison devient une occasion de créer des **expériences personnalisées, omnicanales** et de **construire des relations durables avec les consommateurs**.

Alors préparez-vous à élever votre stratégie marketing à de nouveaux sommets, saison après saison, avec le pouvoir du wallet mobile !



Captain Wallet by Brevo



Captain Wallet
is made with love by Carving
Labs

Adresse
106 Bd Haussmann
75008 Paris, France

Email
hello@captainwallet.com

Téléphone
+ 33 1 75 43 60 71

[Demander une demo](#)

Plus de 250 clients nous font confiance

