

**JULES**

**BIENVENUE !**

**Le webinar va débuter dans quelques minutes.**

**Comment Jules booste de 72% la  
fréquence d'achat de ses clients  
actifs sur le mobile wallet ?**

**En attendant, abonnez-vous à nos comptes réseaux sociaux**

 [linkedin.com/company/captainwallet](https://www.linkedin.com/company/captainwallet)

 [facebook.com/captainwallet/](https://www.facebook.com/captainwallet/)

 [twitter.com/captain\\_wallet](https://twitter.com/captain_wallet)

 [www.captainwallet.com](https://www.captainwallet.com)

## LES INTERVENANTS



**Axel Detours**

Co-fondateur



**Laura Assedou**

Cheffe de projet animation  
commerciale & CRM



# A propos de **JULES**

Crée en  
**1994**

---

**470**  
magasins en France

**73**  
magasins à l'étranger

---

Une **success story**  
à la française

---

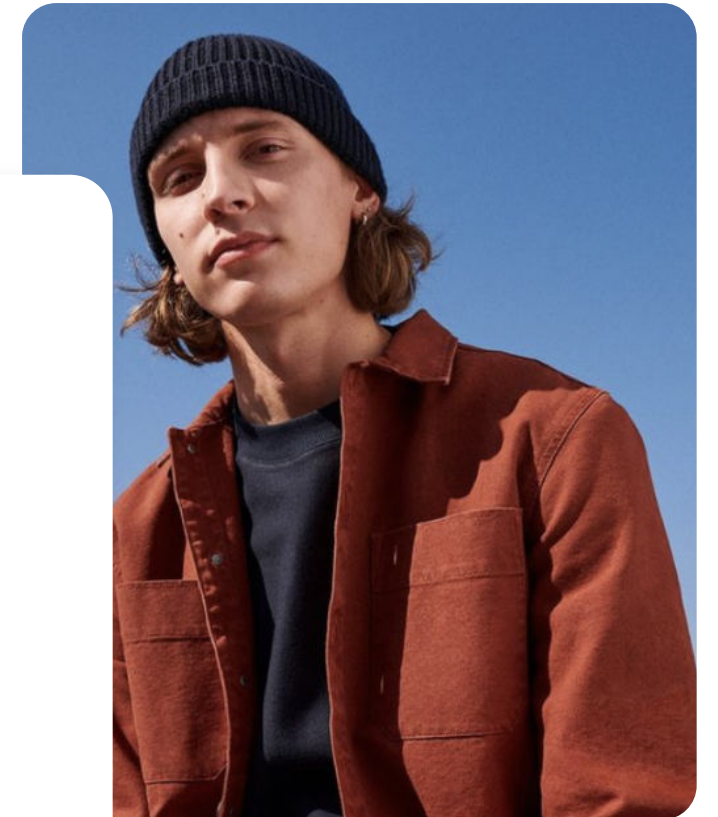
# Les valeurs de **JULES**

”

**Engagé**

**Facile**

**Vibrant**



# Les objectifs

Avoir un **support de communication** pour relayer les offres liées au Club

---

Prendre le relais suite au lancement du **nouveau programme de fidélité**

---

Avoir un **canal relationnel** ayant un impact sur le **CA**, en plus des canaux déjà exploités

Faire du wallet un **levier d'une stratégie omnicanale**

---

**Relayer** les offres d'animation commerciale



” En étant une marque de prêt à porter, ça nous semblait malin d'être toujours dans la poche du client

- Jules augmente le panier moyen de ses clients actifs sur le mobile wallet

**+15%**

de dépenses sur le panier moyen pour les clients wallétisés

- Jules augmente la **fréquence d'achat** des clients sur le mobile wallet

**+72%**

Sur la fréquence d'achat pour les clients wallétisés

- Jules booste le **CA moyen/client** de ses meilleurs clients actifs sur le mobile wallet

**+32%**

d'évolution du CA annuel pour les clients premium walletisés

Comment **JULES**

a mis en place le mobile Wallet ?



# Le wallet en 3 étapes



**Supports de communication  
avec un CTA incitant à l'ajout  
de la carte wallet**



**La carte wallet est  
téléchargée dans le mobile  
du client**



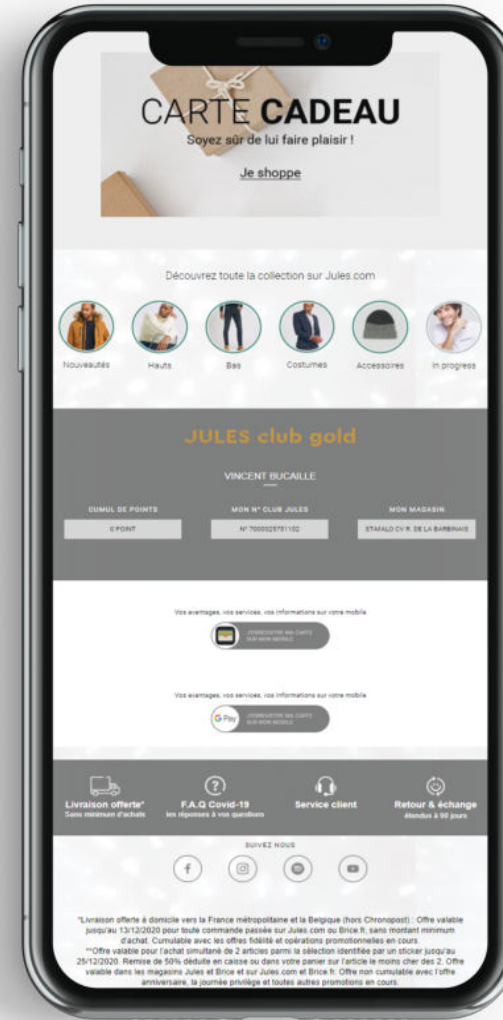
**Envois de notifications  
personnalisées aux clients,  
selon les temps forts déployés**



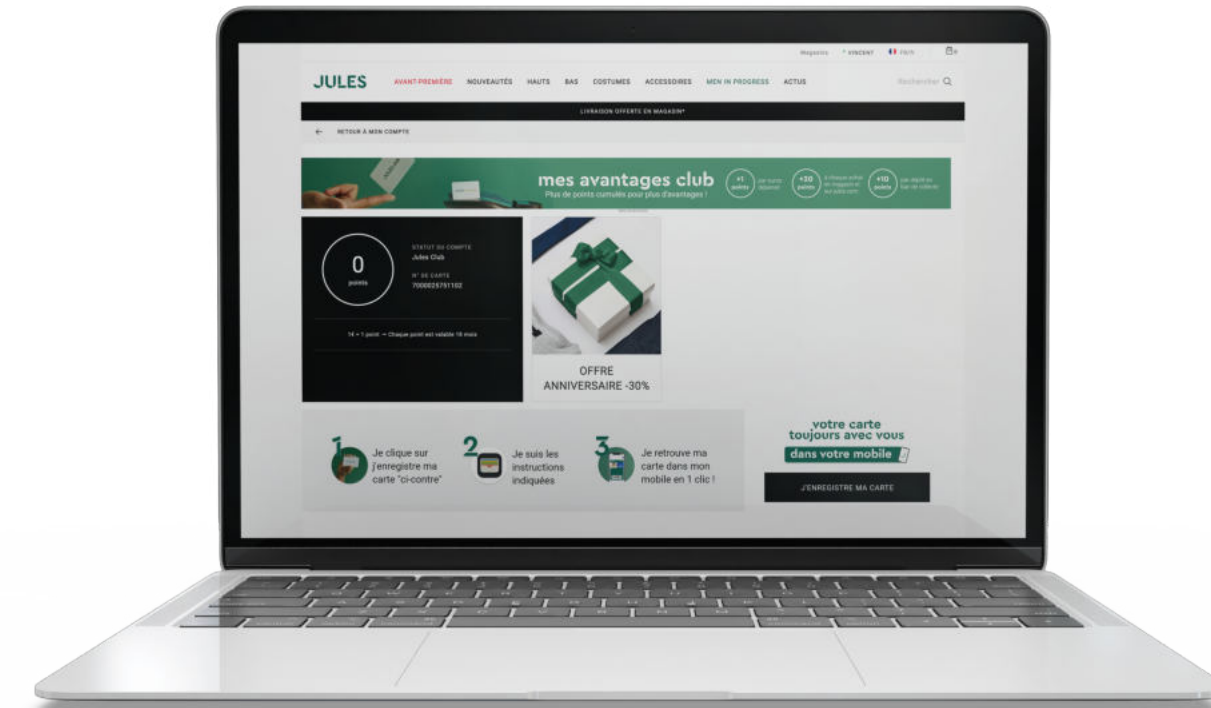
# Wallétiser ses clients via des supports de communication Jules



Mail dédié au wallet



Encart dans le footer de toutes les newsletters



Encart sur le site web, dans l'espace personnel



# Wallétiser ses meilleurs clients via SMS/RCS

RCS

SMS



Téléchargez votre carte Club sur votre mobile et retrouvez vos avantages. En plus, c'est les soldes ! RDV sur <http://jules.website/rVlvZ76> Voir cond.Stop [36200](#)

**394.000**  
SMS/RCS envoyés

**+ de 6200**  
clients wallétisés

L'opération booste le recrutement sur le wallet : **x2** par rapport au dernier email dédié

Un taux d'ouverture sur le RCS **supérieur aux moyennes** observées sur le marché (76% pour Jules vs 65% sur le marché)



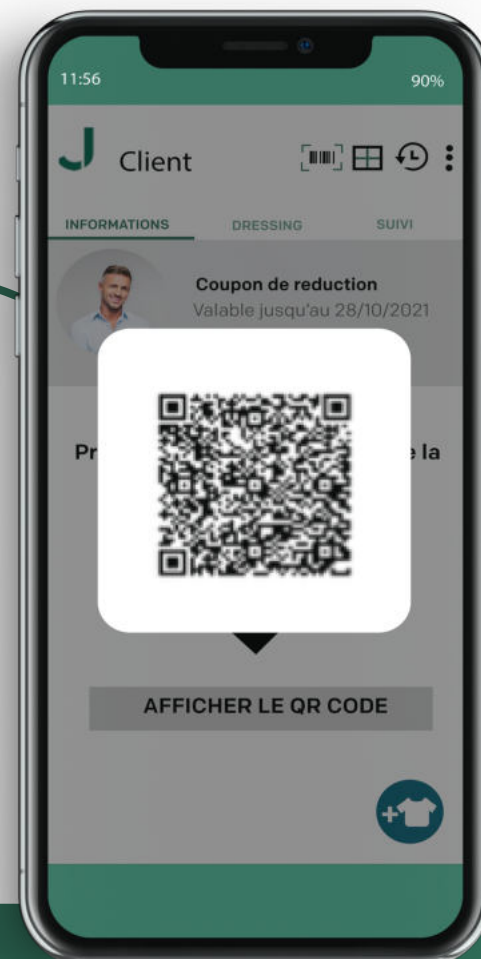
# Wallétiser ses clients en magasin grâce à l'application Butler de Jules

*Butler, l'application interne pour les vendeurs en magasin*



1

Le vendeur rentre les informations du client, identifié dans l'application, et lui propose de dématérialiser sa carte de fidélité



2

Le vendeur présente au client le QR code à scanner avec son smartphone



3

La carte apparaît sur le smartphone du client. Il lui suffit de cliquer sur "ajouter"



# La carte wallet est téléchargée dans le mobile du client

*Carte de fidélité téléchargée*



Recto



Verso

VOTRE PROGRAMME FIDÉLITÉ  
Notre programme change ! Plus d'informations en magasin ou [ici](#)

VOTRE STATUT  
Vous disposez du statut "Client Jules CLUB". Vous avez cumulé 0 points.

VOS SERVICES  
N'oubliez pas, vous profitez du retour & échange produit sous 3 mois

Voir conditions en magasin, sur [Jules.com](#) & [Brice.fr](#)

VOS AVANTAGES CLUB EN COURS  
Vous serez notifié directement sur votre carte dès qu'un avantage sera activé !





# Faire vivre la carte de fidélité à travers le programme statutaire



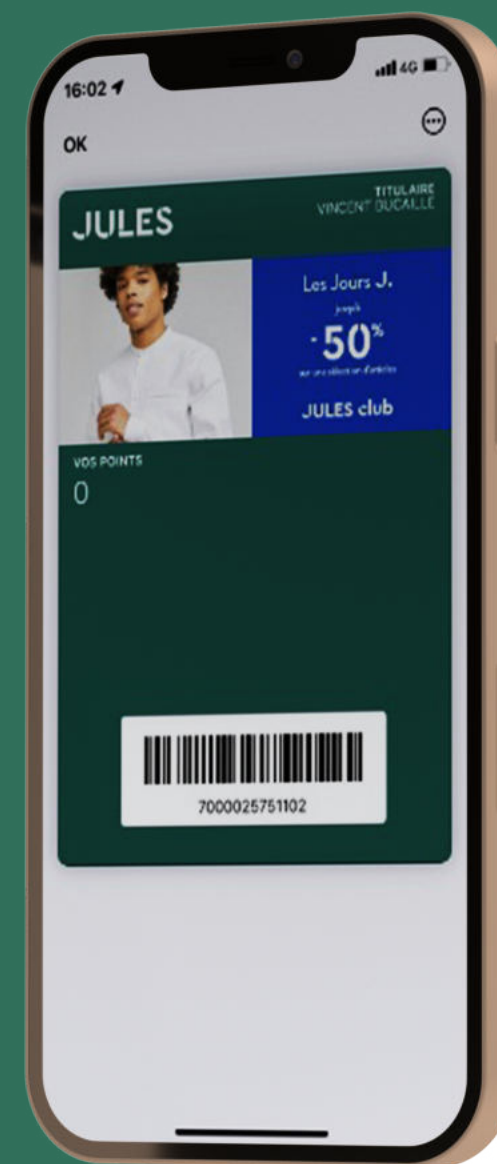
Notification reçue lorsque le client obtient des points

Mise à jour automatique du solde de points

200 points atteints : la carte passe en gold

Faire vivre la carte de fidélité à travers des temps forts et des notifications associées

*Jours J*



Faire vivre la carte de fidélité  
à travers des temps forts et  
des notifications associées

*Soldes été*





Qui utilise  
la carte wallet **JULES** ?

# L'impact du wallet sur la typologie de clients

+32%

de CA annuel moyen depuis le lancement du wallet pour les clients actifs wallétisés dits "**réguliers**" par rapport aux non wallétisés

+41%

de CA annuel moyen depuis le lancement du wallet pour les clients actifs wallétisés dits "**occasionnels**" par rapport aux non wallétisés

# Le wallet répond aux objectifs de Jules

**+72%** de **fréquence d'achat** pour les clients actifs wallétisés

Les clients membres du "**Club**" sont notifiés lors de l'évolution de leurs **points de fidélité/statut**

**+15%** de dépenses sur le **panier moyen** pour les clients actifs



**+32%** de CA moyen/client depuis le lancement du wallet pour les meilleurs clients wallétisés

Une solution omnicanale : certains clients achètent autant sur le web qu'en magasin

# Les dessous de la collaboration

**Pourquoi et comment s'est-on rencontré ?**

**Les premiers pas avec le wallet**

**Le démarrage des campagnes**

**Les prochaines étapes**



**ESSAYEZ MAINTENANT !**

*Scannez*  
**ce QR code et**  
*vivez l'expérience*  
**du wallet mobile**



***Acquisition***

