

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

 www.captainwallet.com

LES INTERVENANTS



Axel Detours

Co-fondateur



Laura Assedou

Cheffe de projet animation
commerciale & CRM

JULES

A propos de **JULES**

Crée en
1994

470
magasins en France

73
magasins à l'étranger

Une **success story**
à la française

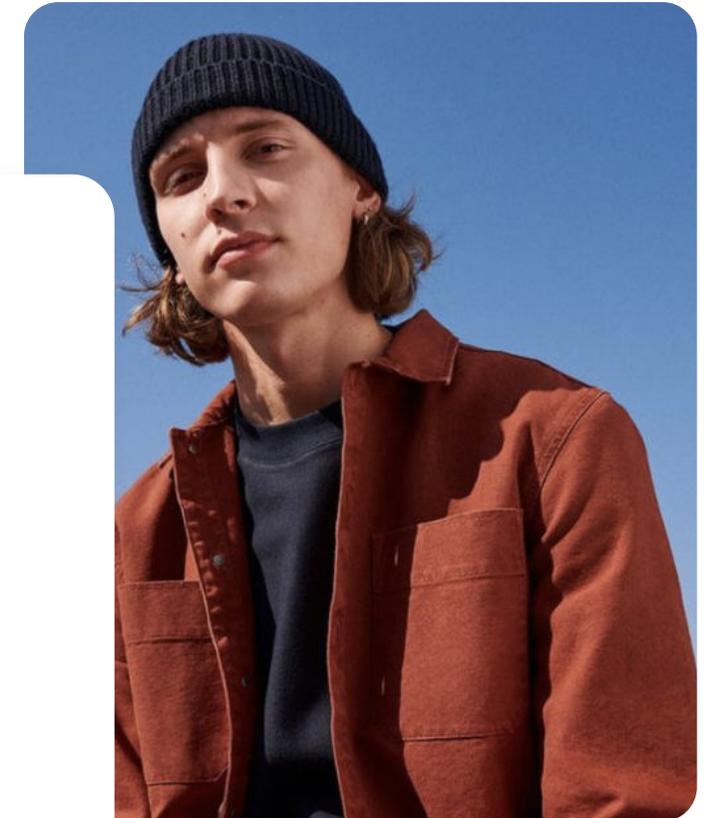
Les valeurs de **JULES**

”

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**



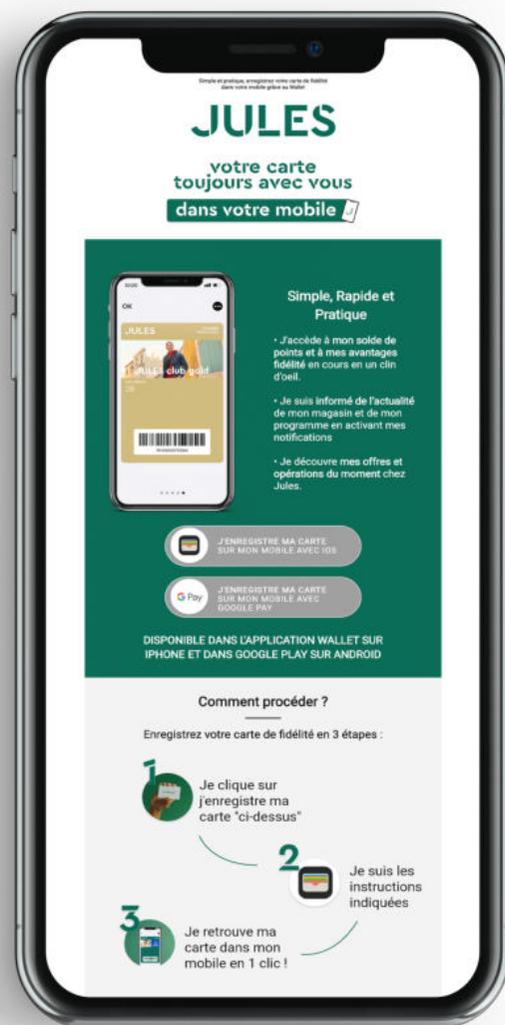
**La carte wallet est
téléchargée dans le mobile
du client**



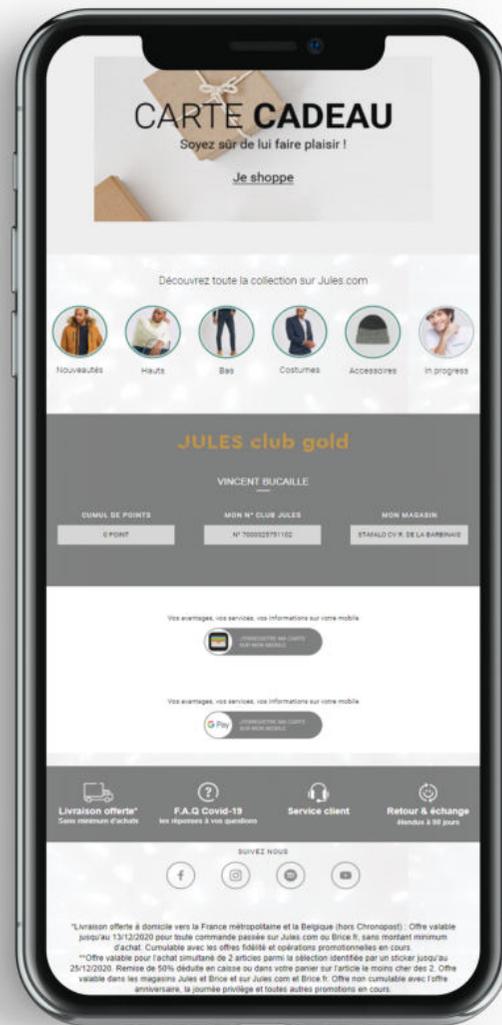
**Envois de notifications
personnalisées aux clients,
selon les temps forts déployés**



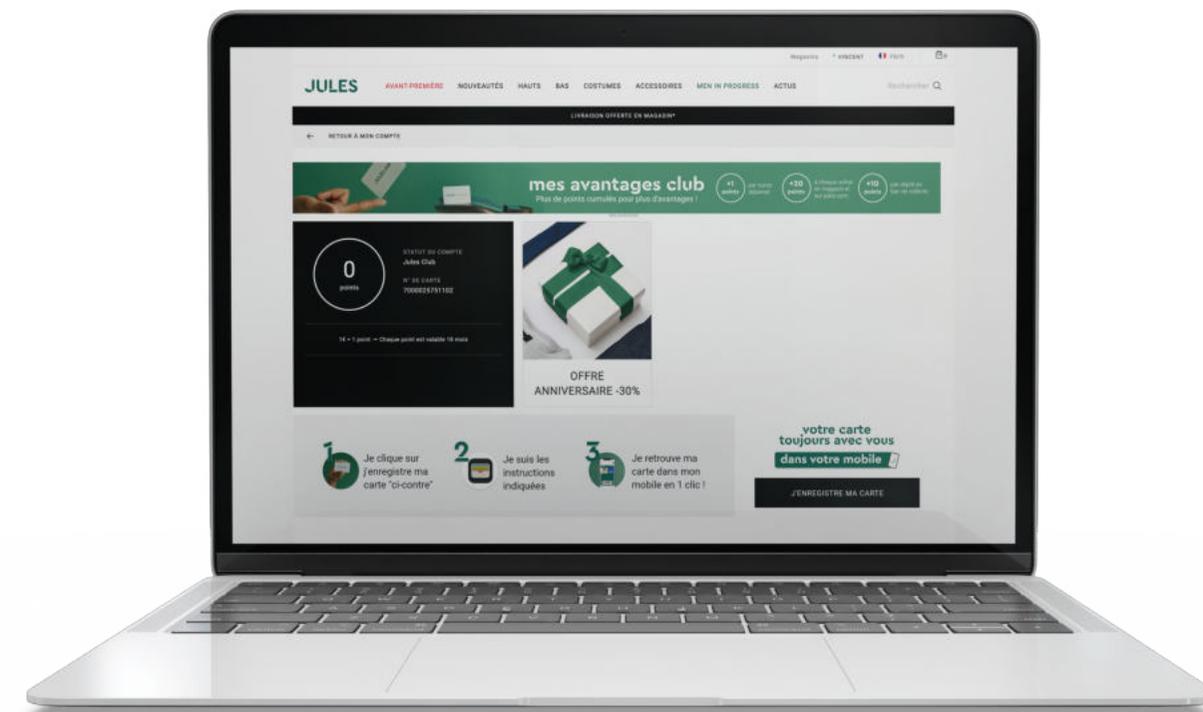
Wallétiser ses clients via des supports de communication Jules



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



Vos points
0

Notification reçue lorsque le client obtient des points



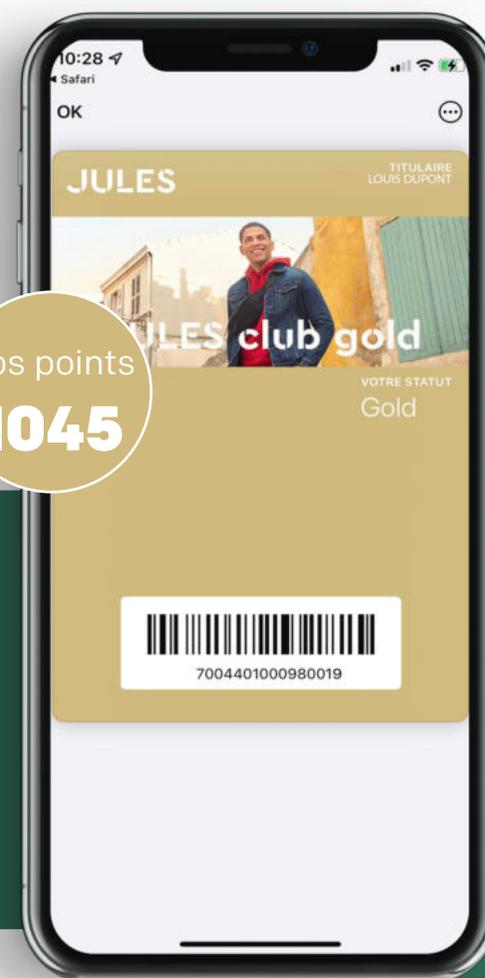
Vos points
100

Mise à jour automatique du solde de points



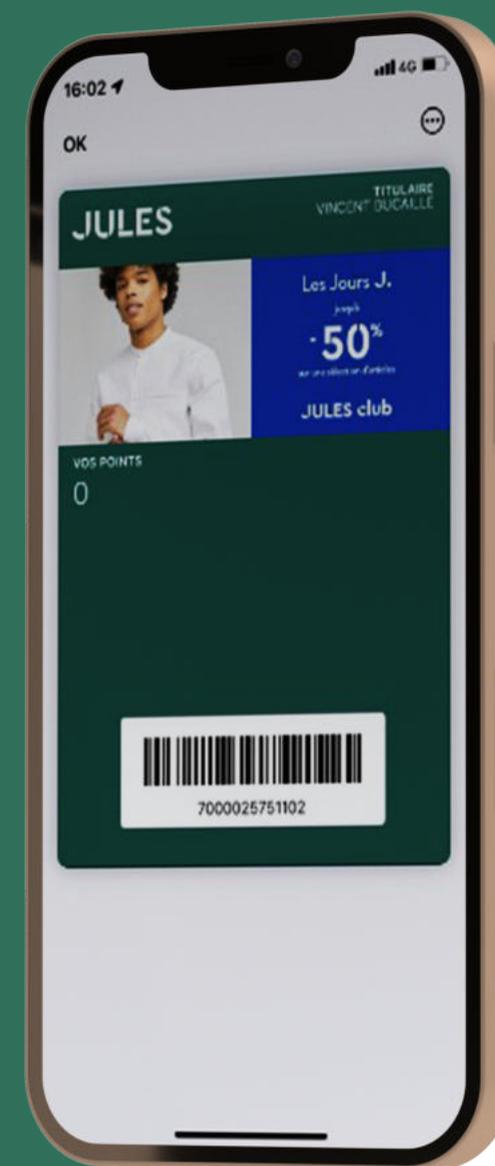
Vos points
1045

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

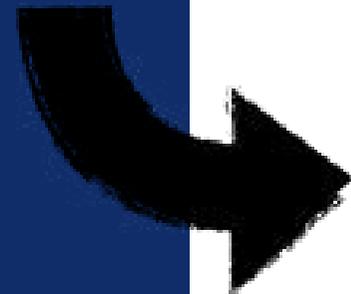
Le démarrage des campagnes

Les prochaines étapes



ESSAYEZ MAINTENANT !

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



Acquisition

