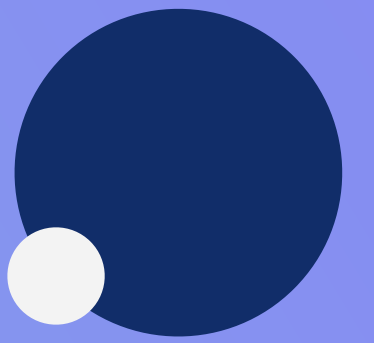


BIENVENUE !

Le webinar va débuter dans quelques minutes.



Le grand bilan du wallet en 2023

*Retours sur les meilleures stratégies
wallet et les évolutions à venir en 2024*

En attendant, abonnez-vous à nos comptes de réseaux sociaux :



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



twitter.com/captain_wallet



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

LES INTERVENANTS



Axel Detours

Co-fondateur



Vincent Bucaille

Head of CSM



LE PROGRAMME DE CE WEBINAR

1

Rétrospective du
wallet mobile en
2023 chez
Captain Wallet

2

Présentation de
nos meilleurs
lancements
wallet en 2023

3

Retour sur 3 cas
clients :
*stratégie,
mécanique wallet
et résultats*

4

Les évolutions
du wallet mobile
en 2024



Qui sommes-nous ?

Depuis début 2023, Captain Wallet fait partie du groupe **Brevo**

+250

clients

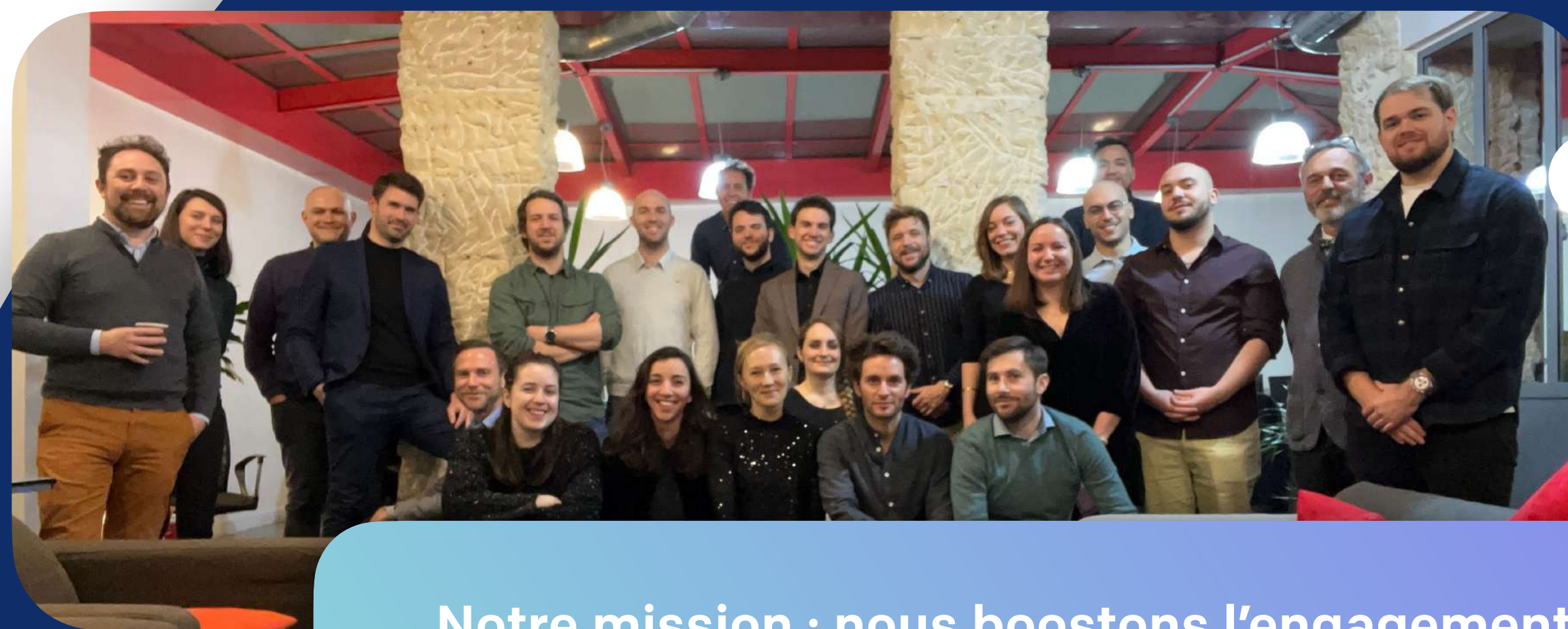
Dont

79

Signés en 2023

de cartes
wallet actives

+21M



Notre mission : nous boostons l'engagement et la récurrence d'achat de vos clients depuis un canal qu'ils utilisent tous, le mobile

Maison 123
PARIS

Jacadi
PARIS

JULES

THE
KOOPLÉS



Etam

GÉMO

SEPHORA

MAISON KITSUNÉ
PARIS

celio
be normal.

YVES ROCHER
Bretagne, France



april

Le wallet, plus qu'un portefeuille, un canal relationnel

Chaque carte wallet est **unique** et **personnalisée**



Les cartes peuvent être **mises à jour** en temps réel, en illimité

Notifications push
en illimité

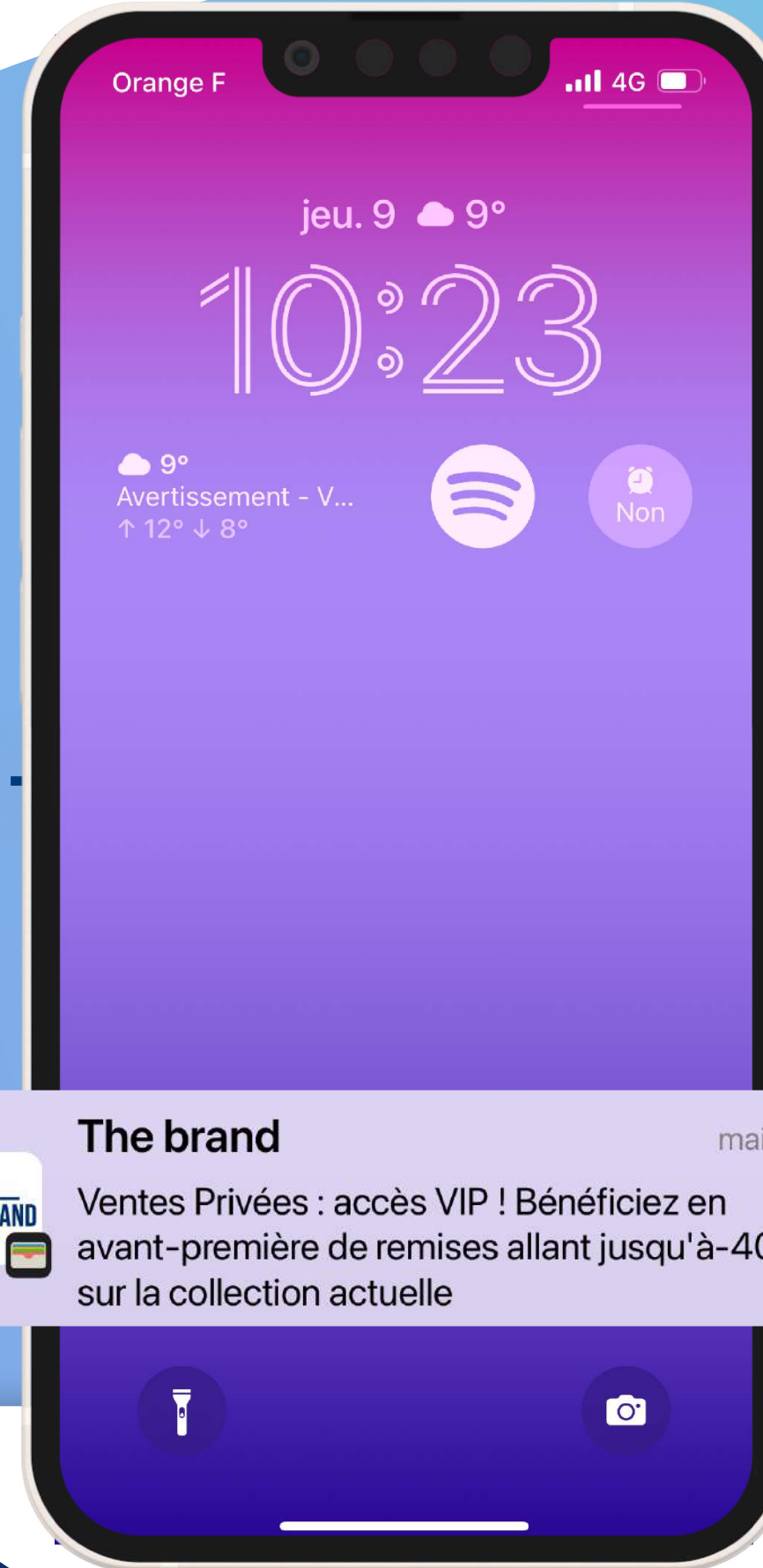


Le wallet en 3 étapes



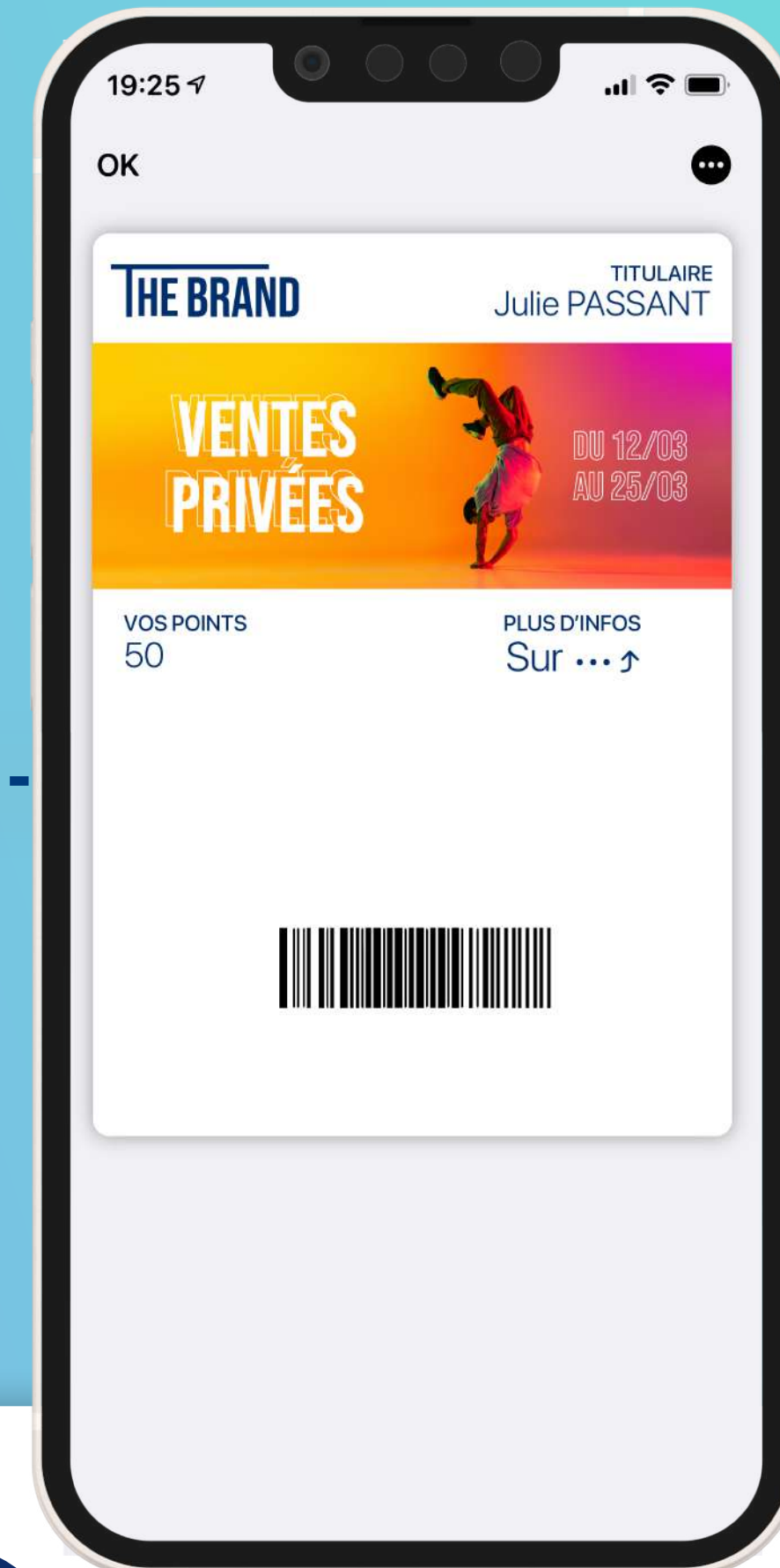
1

AJOUTER



2

NOTIFIER



3

RECIBLER

Les usages chiffrés chez nos clients

Campagnes wallet réalisées en 2023 par nos clients

13.566

VS. 3.724 en 2022

255M

notifications push envoyées

VS. 180M en 2022

Nombre de **consommateurs wallétisés** au total

VS. 13,7M en 2022

20,5 M

7,5 M

Dont 7,5 millions de **consommateurs wallétisés en 2023**

VS. 5,7M en 2022

Les résultats chez nos clients



+77%

De fréquence d'achat en moyenne pour les clients « wallétisés »



100%

Le wallet **booste le CA des clients** porteurs d'une carte wallet jusqu'à 100%



15%

Dès la 1ère année, 15% de **la base clients se wallétise**. Le **DOUBLE** la 2ème année !



Les meilleurs lancements wallet en 2023

KFC : l'email dédié, une réussite

Les mails dédiés génèrent
70%
du recrutement sur
le wallet

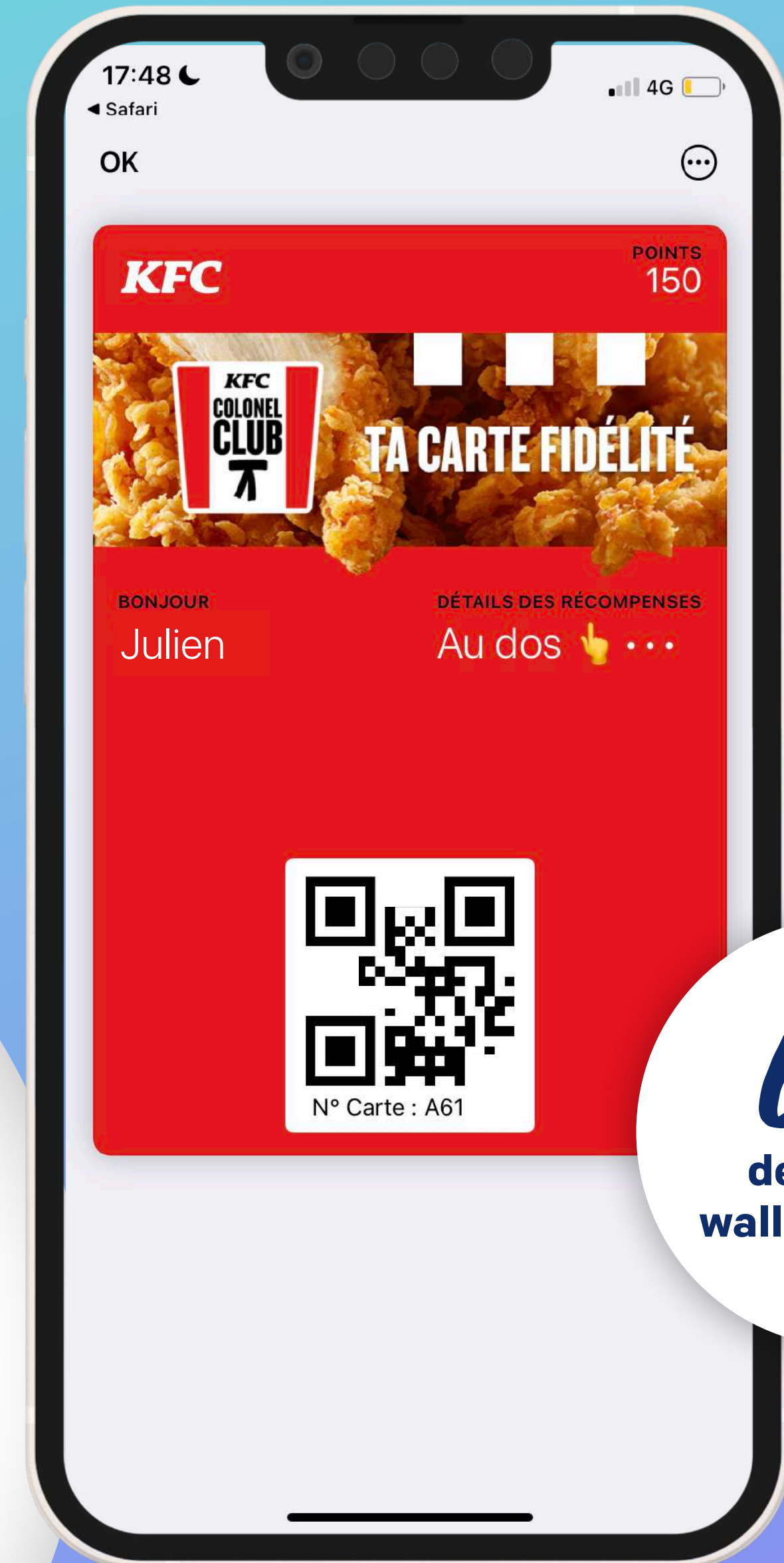


Pas de point
de fuite dans
l'email

Un CTA clair

Une promesse
claire pour le
client

Mise en avant des
avantages de la
carte wallet



6%
de la base
wallétisée en 3
mois

Un lancement record pour Maisons du monde

Pas de points de fuite dans l'email

CTA mis en valeur en haut

Une surprise incite l'activation de la carte

Promesse claire pour le client

Mise en avant des avantages de la carte

Tutoriel didactique

6.39%
De la base clients « wallétisée » suite à cet email

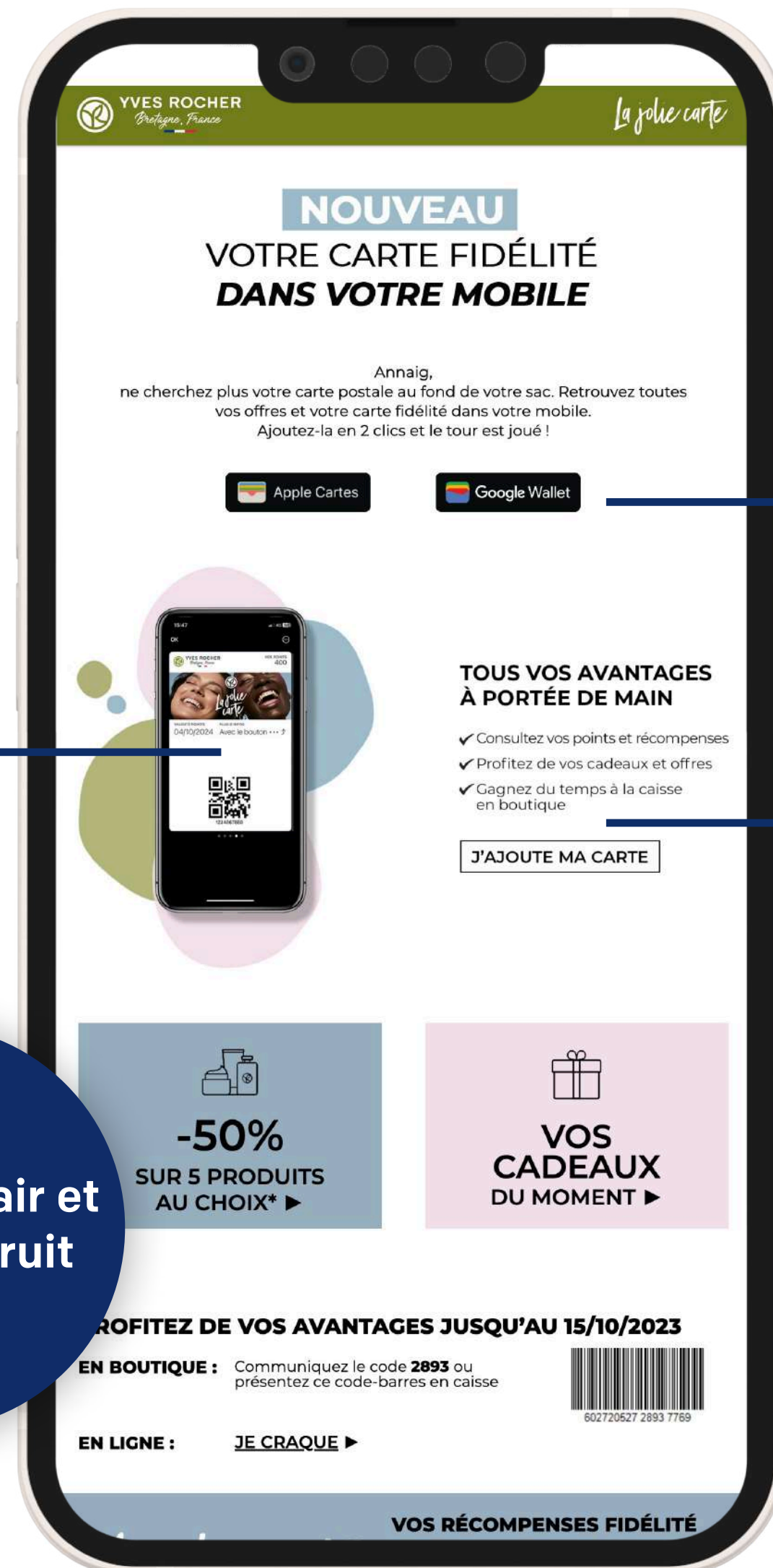
+D'INFOS ... ↑
Julie PASSANT

DÉCOUVREZ VOS AVANTAGES ET OFFRES EXCLUSIVES
Au dos de cette carte ... ↑

N° carte : 21000000006

Yves Rocher fait la part belle au wallet

Aussi bien en online qu'en offline



Promesse claire pour le client

Un email clair et bien construit

CTA mis en valeur en haut

Mise en avant des avantages de la carte



Mise en avant du nouveau service wallet en point de vente



Retour sur **3 cas clients**



Maison 123

PARIS

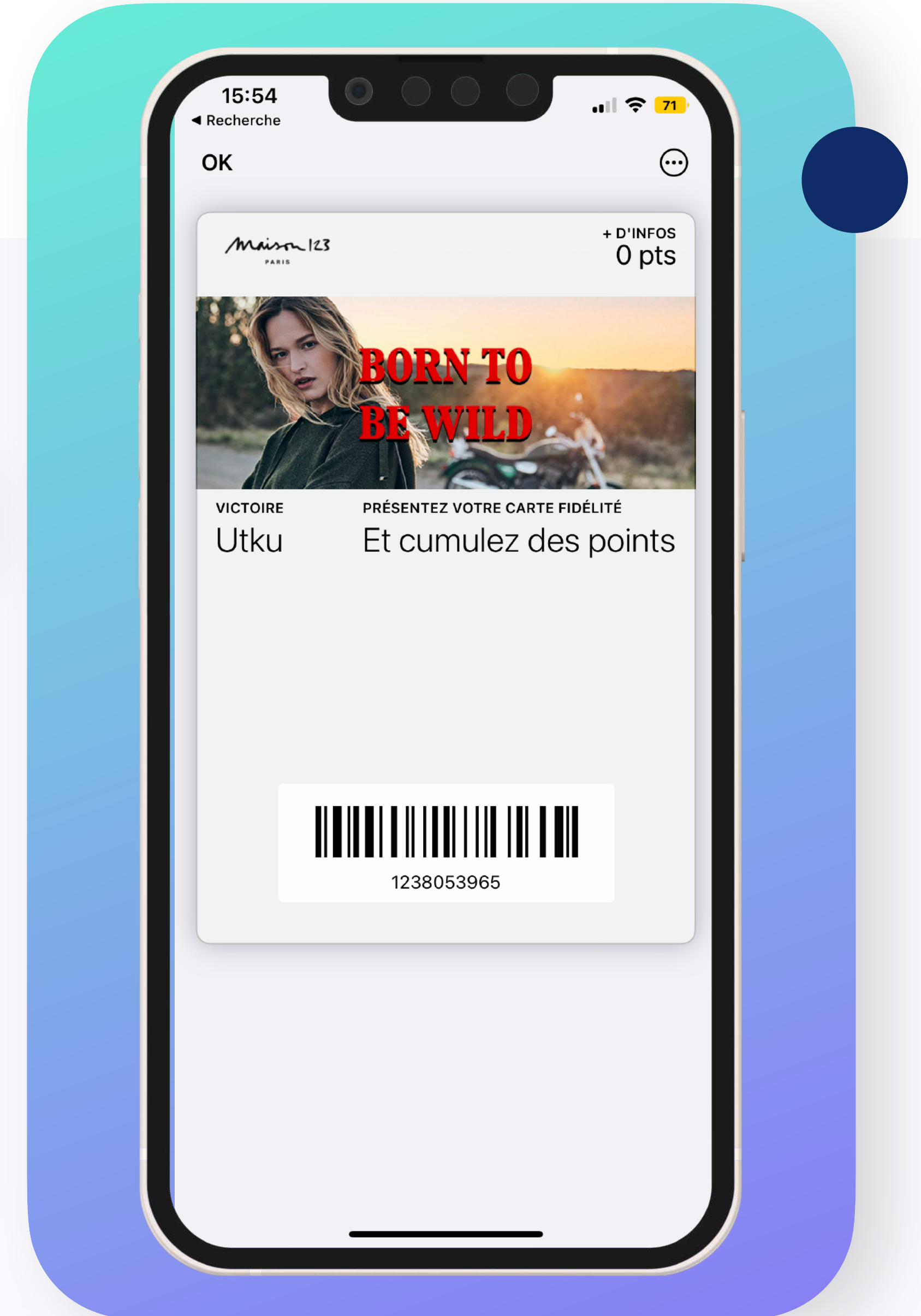
Double son CA/client avec le wallet
mobile

Les objectifs de Maison 123

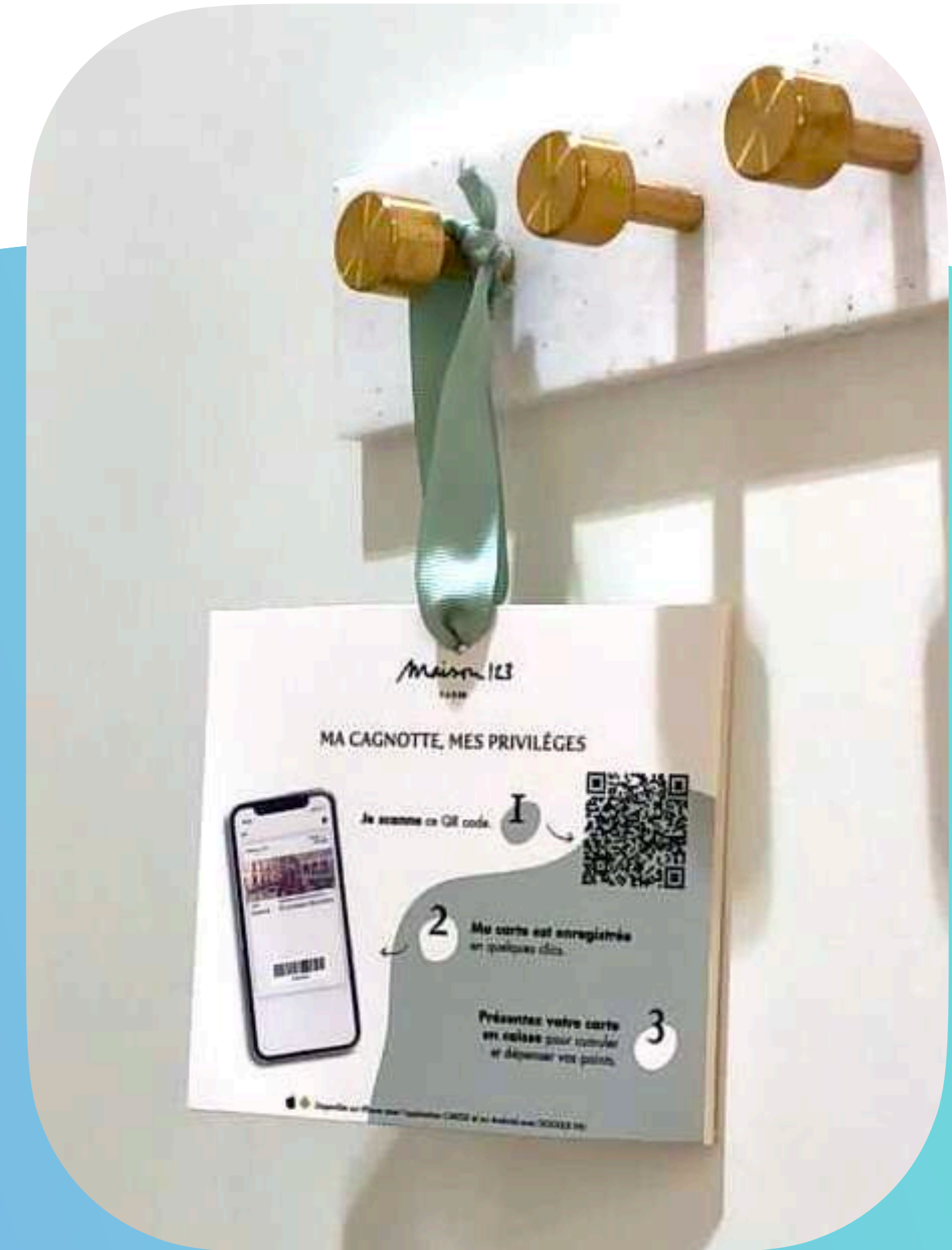
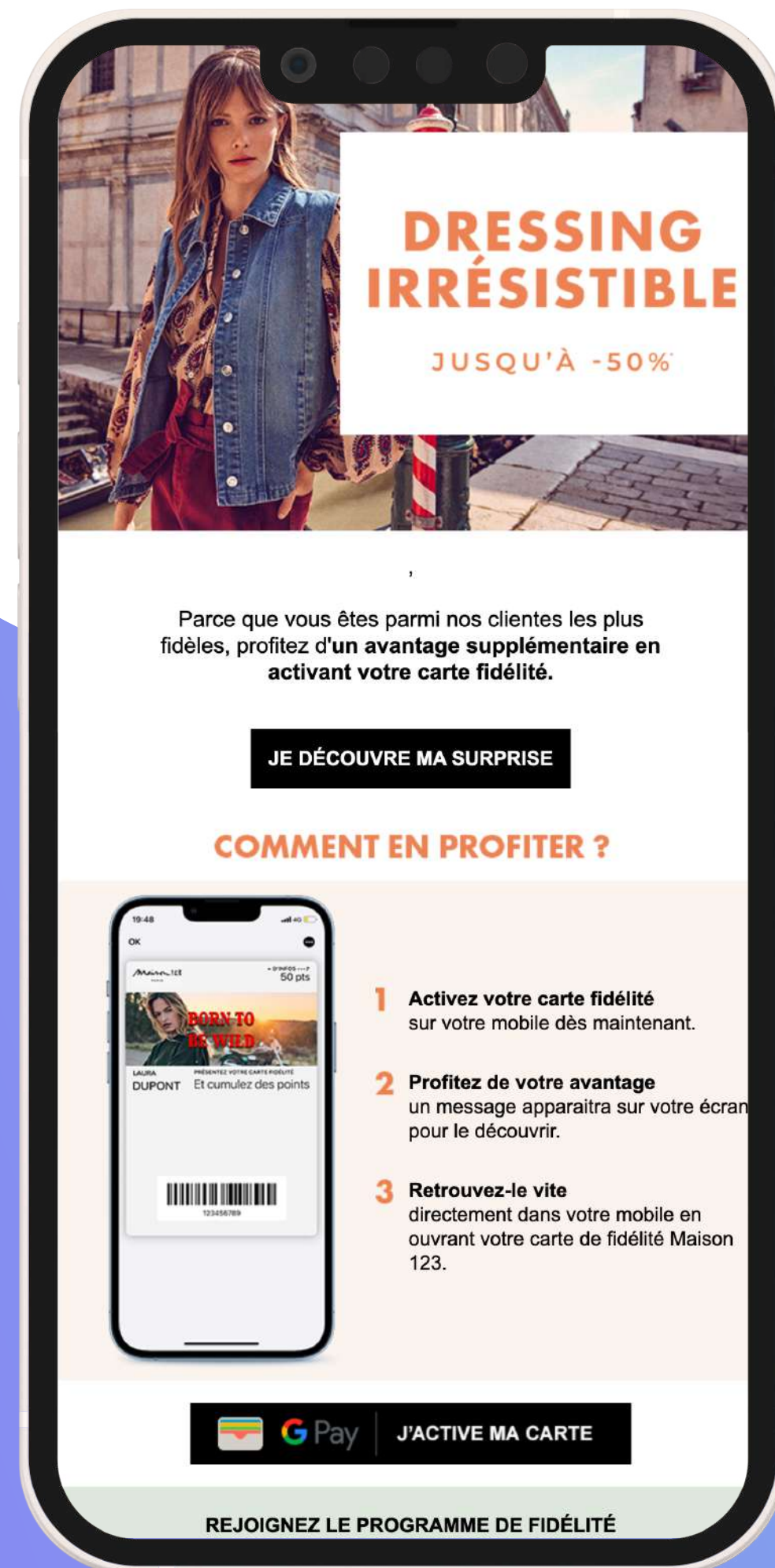
Moderniser ses moyens de communication

Relayer efficacement les offres liées au programme de fidélité et les opérations marketing en fil rouge

Avoir une démarche plus éco-responsable



Maison 123 « wallétise » depuis divers points de contact



Emails (dédiés, newsletters)

Stories Instagram

En boutique, dans les cabines d'essayage

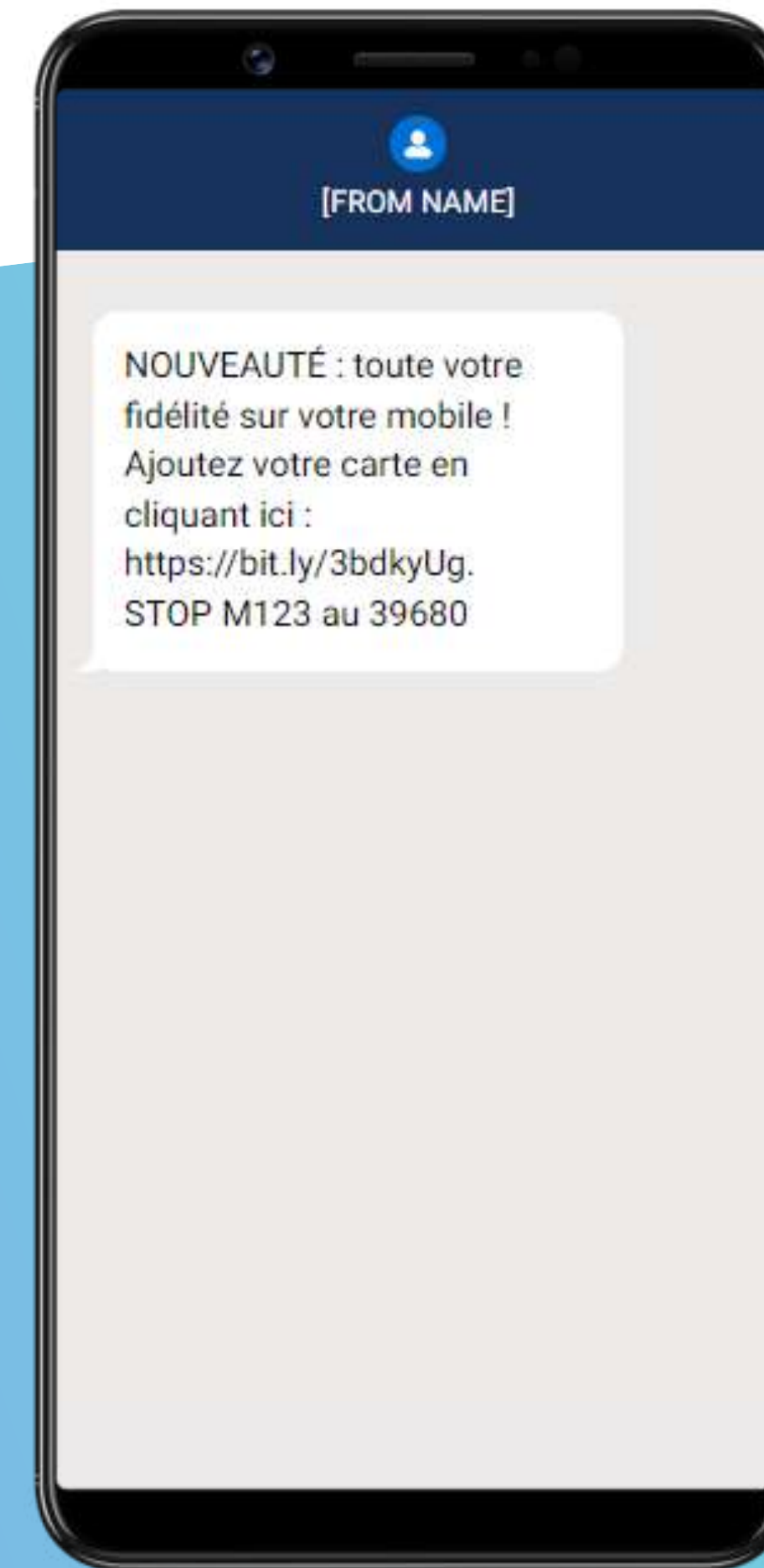
Maison 123 « wallétise » depuis divers points de contact



VOTRE FIDÉLITÉ À PORTÉE DE MAIN, ENREGISTREZ VOTRE CARTE

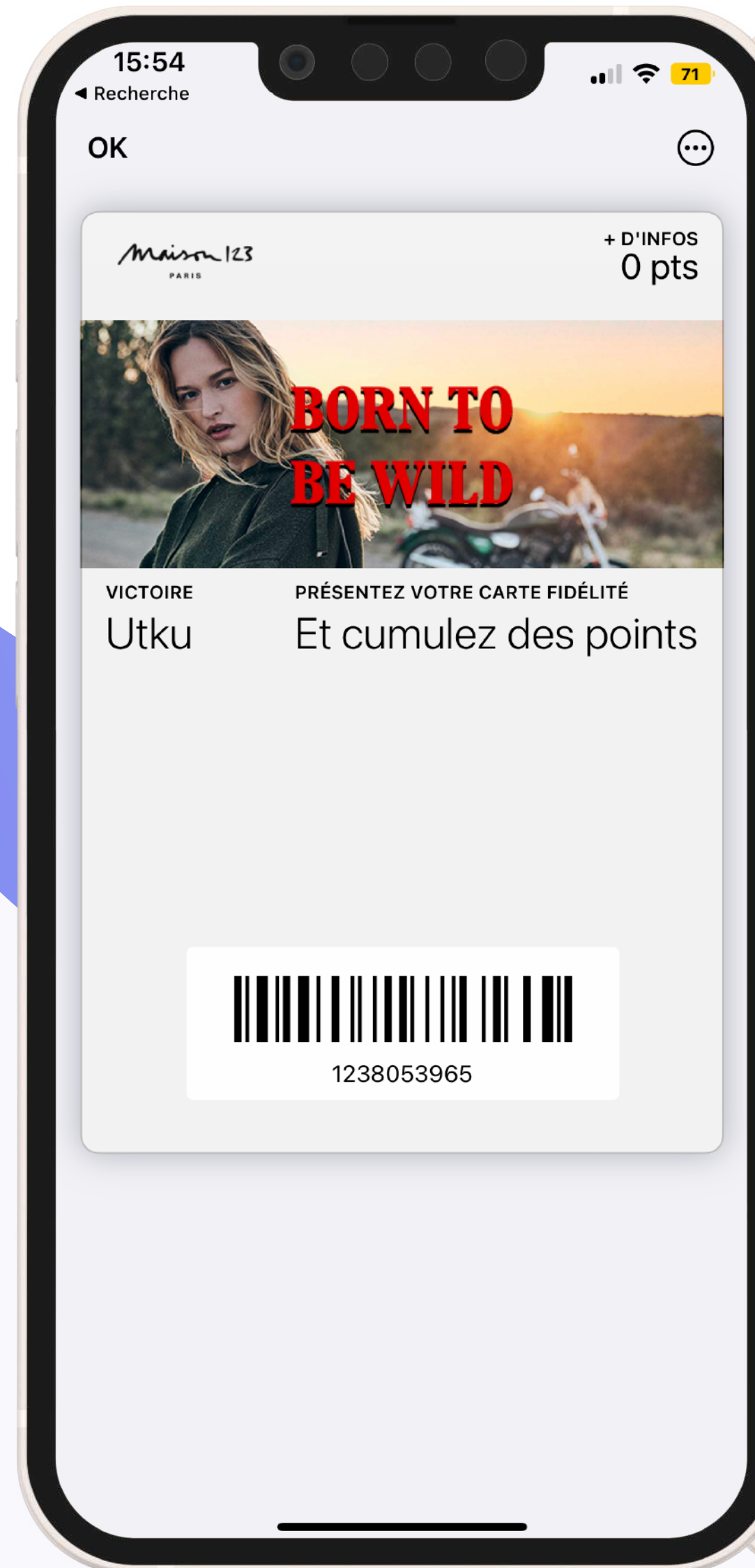


Site web



SMS

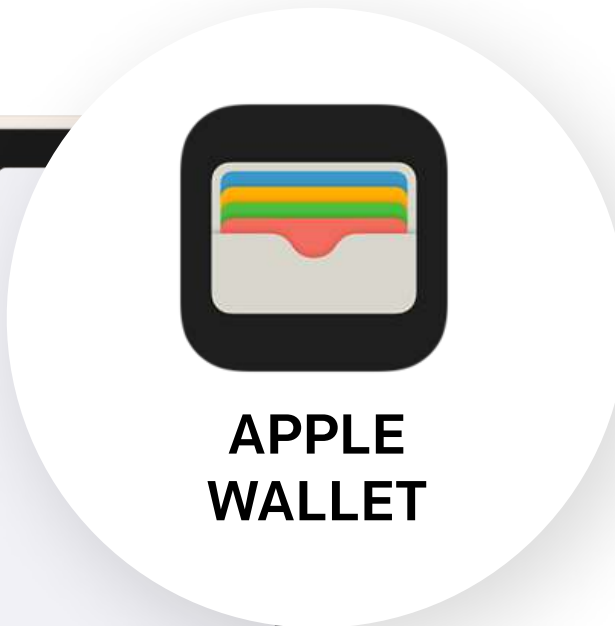
La carte de fidélité Maison 123 est dans le mobile du client



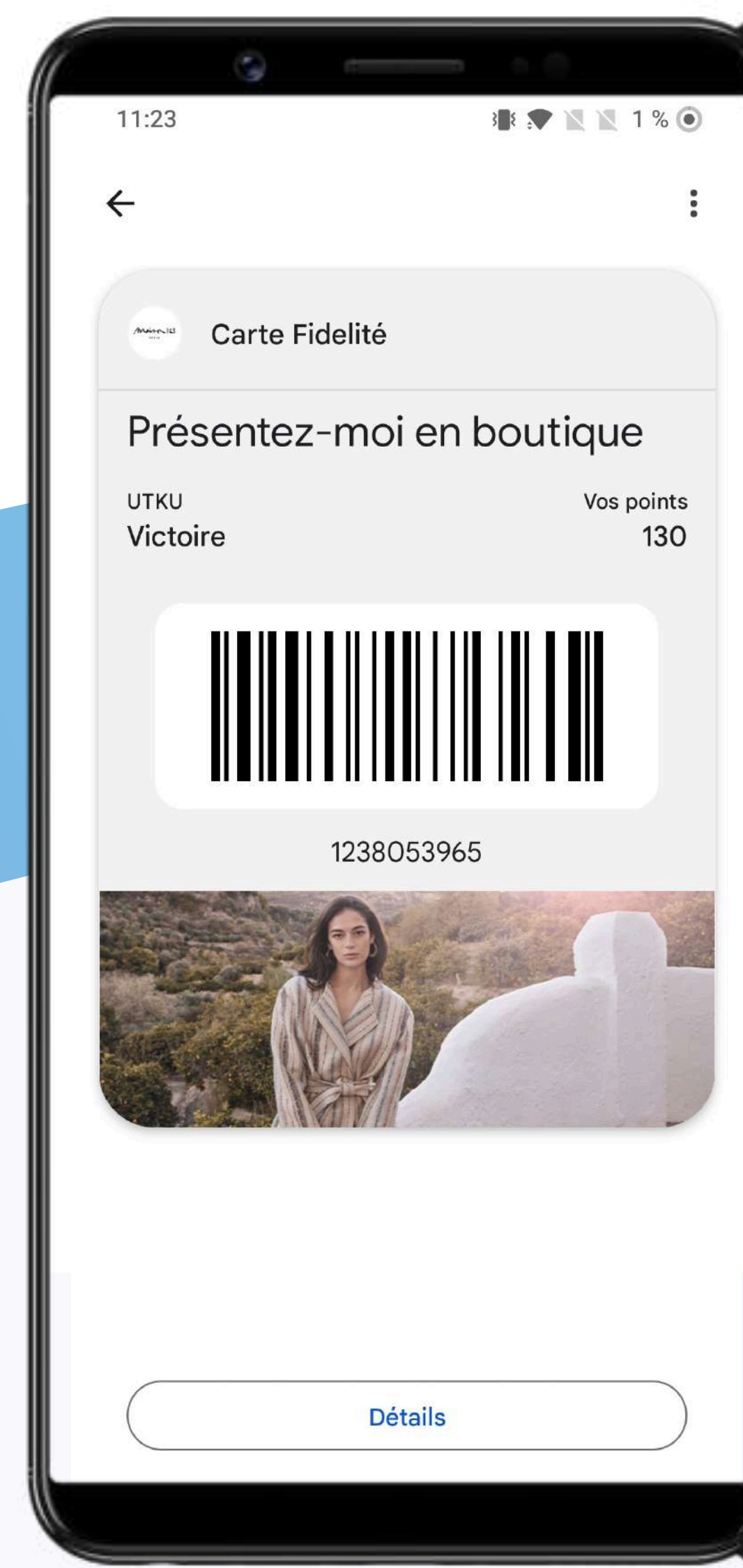
Recto



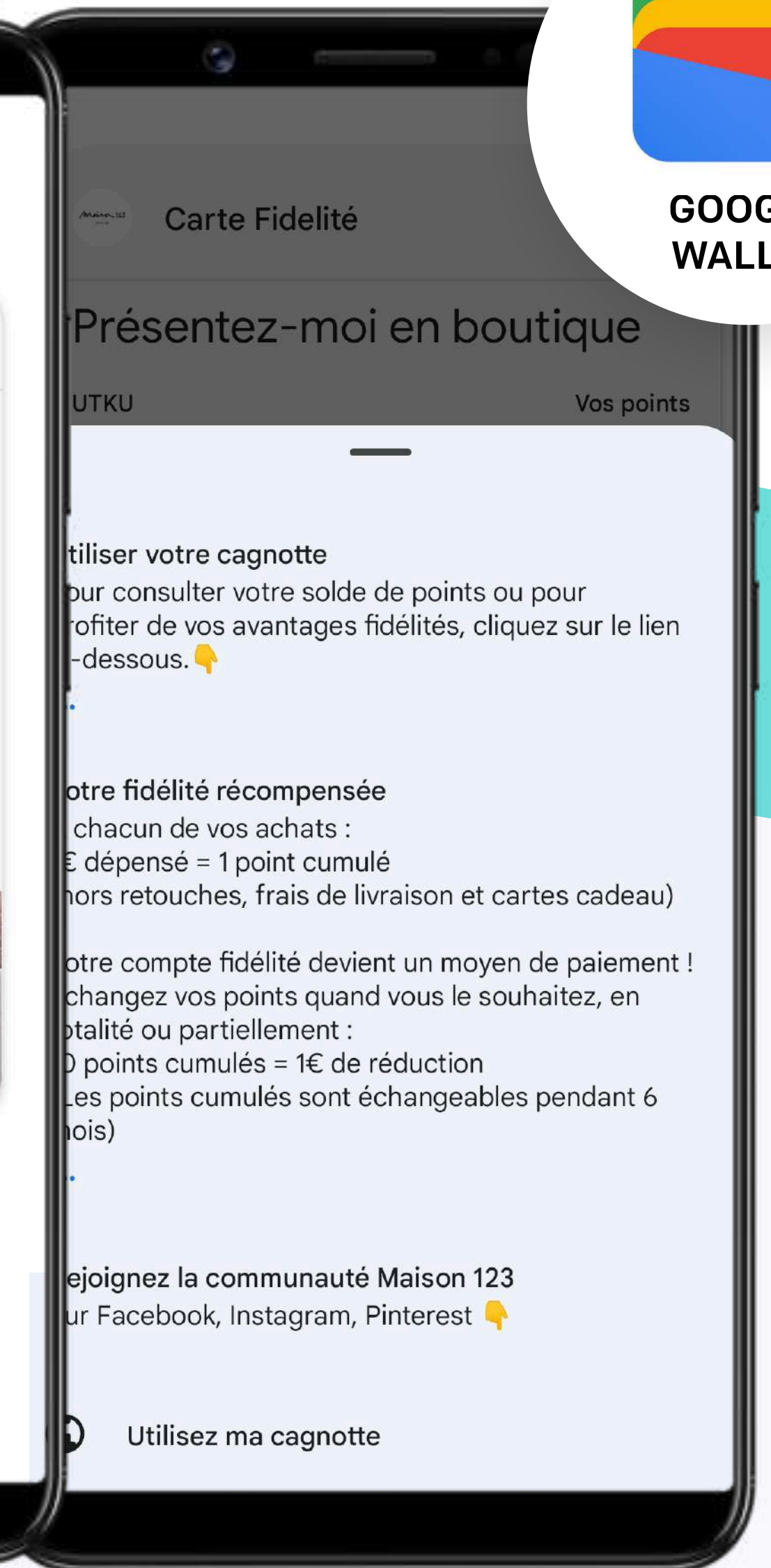
Verso



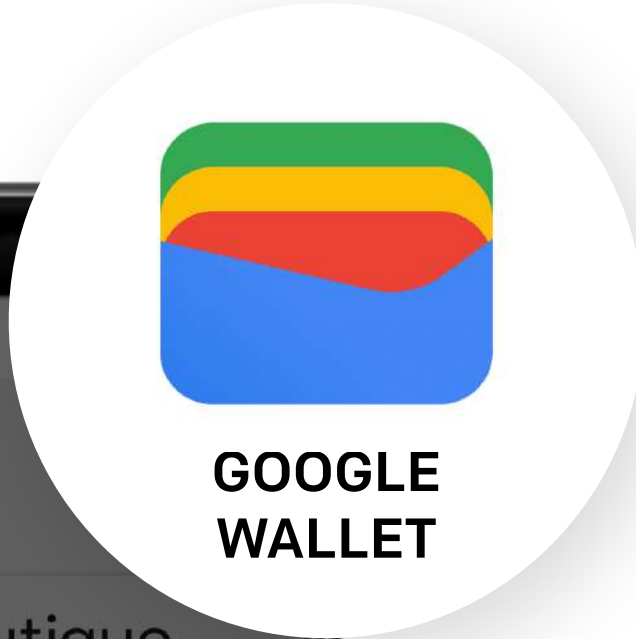
APPLE
WALLET



Recto

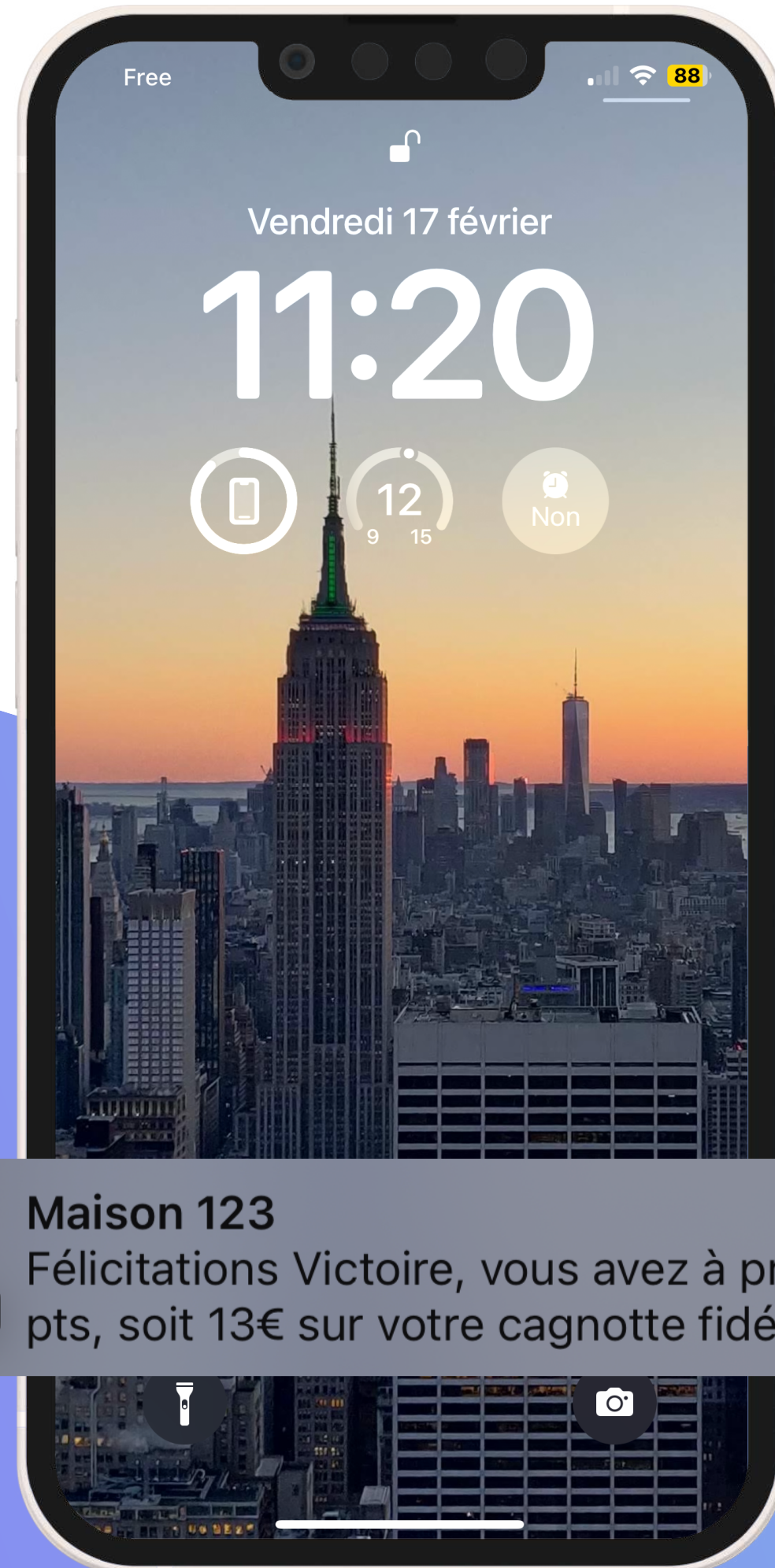


Verso

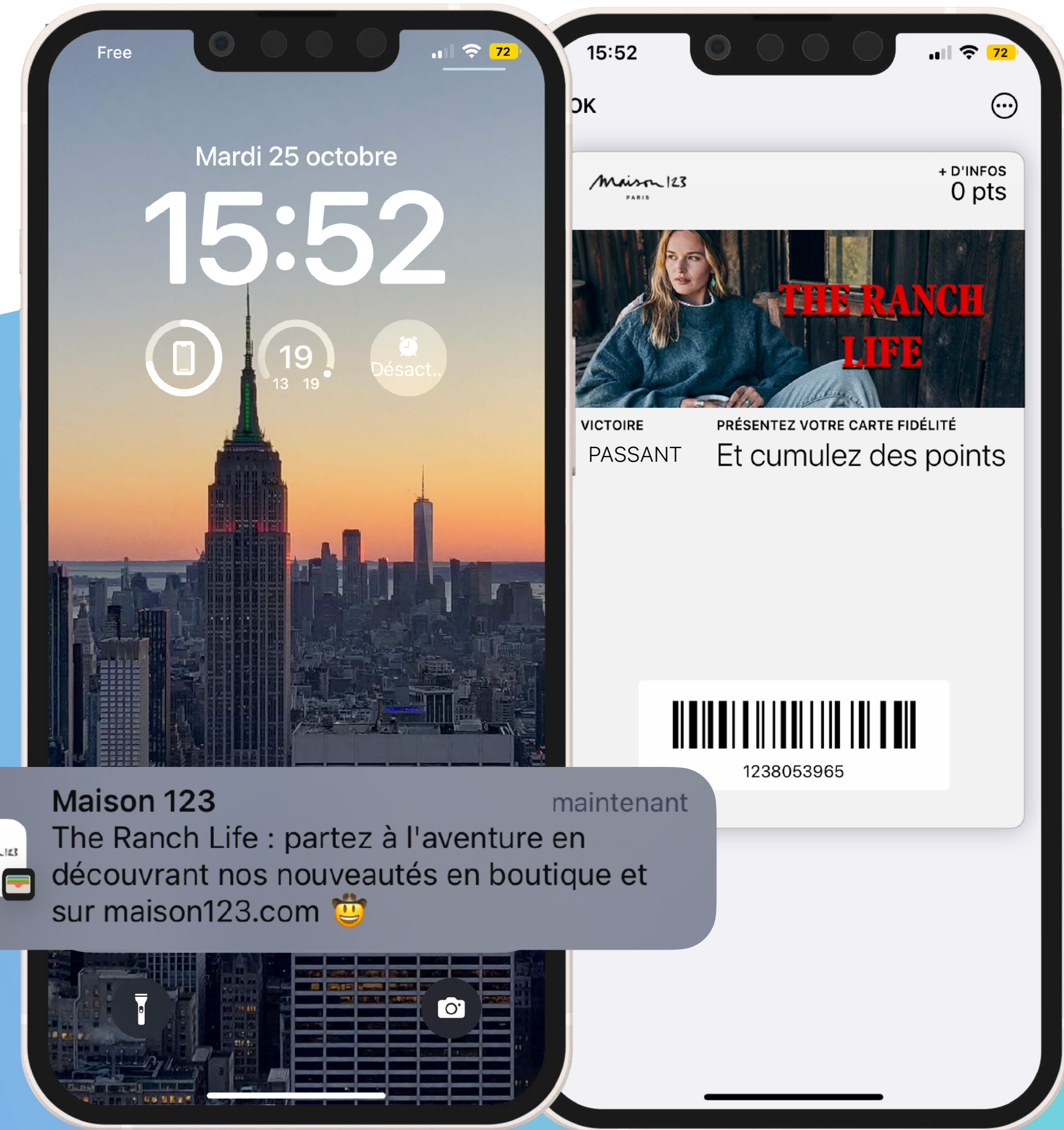


GOOGLE
WALLET

Maison 123 fait vivre sa carte via diverses notifications push



Post-achat



Nouvelle collection

Les résultats du wallet chez Maison 123

x2

De CA/client
wallétisé

De fréquence
d'achat pour les
clients wallétisés
VS non wallétisés

+71%

+3%

Sur le CA total de
Maison 123

De ROI estimé

36.5



Jacadi
P A R I S

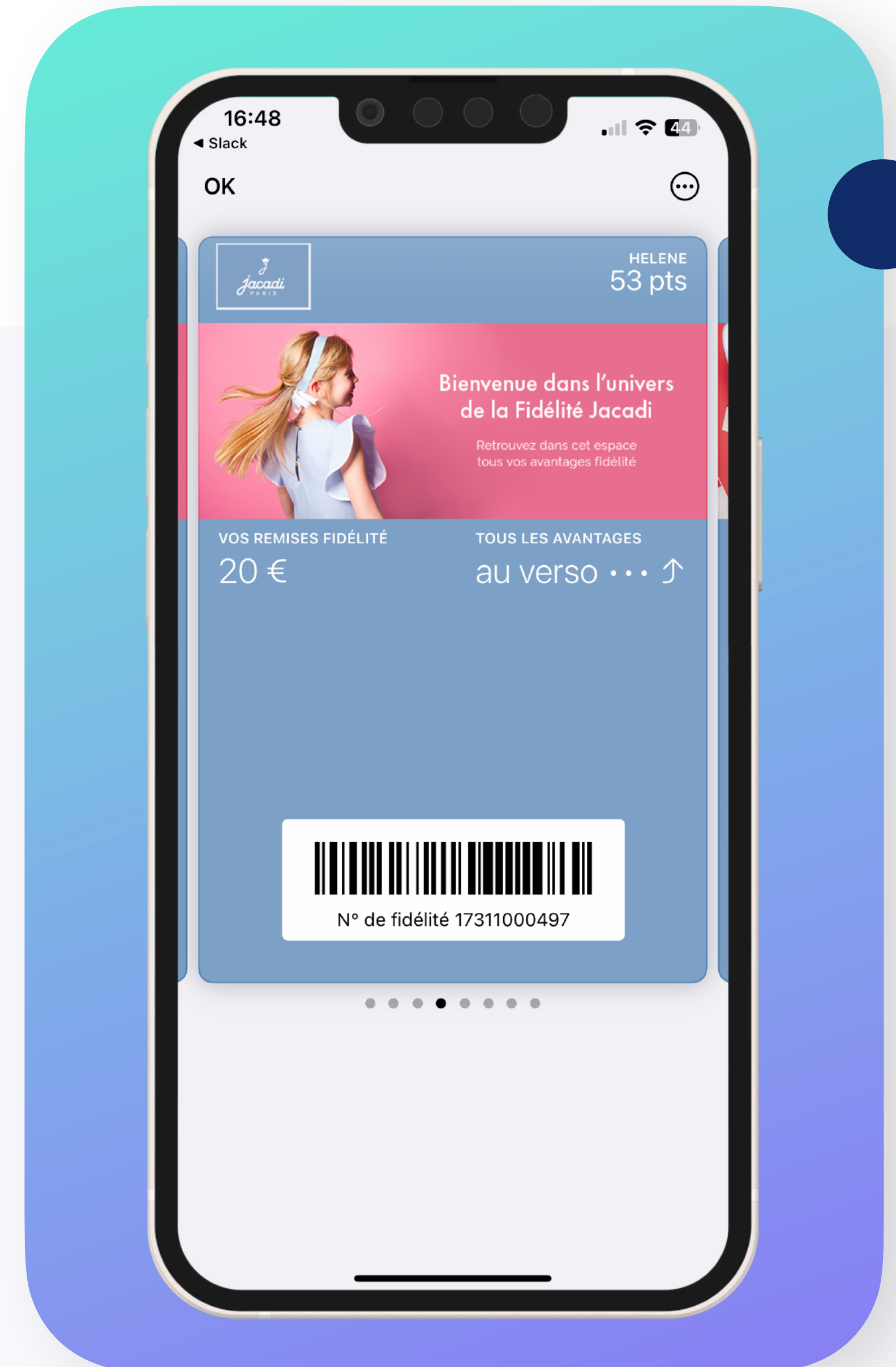
Propose une **carte de fidélité** et **membre**
selon le statut du client

Les objectifs de Jacadi

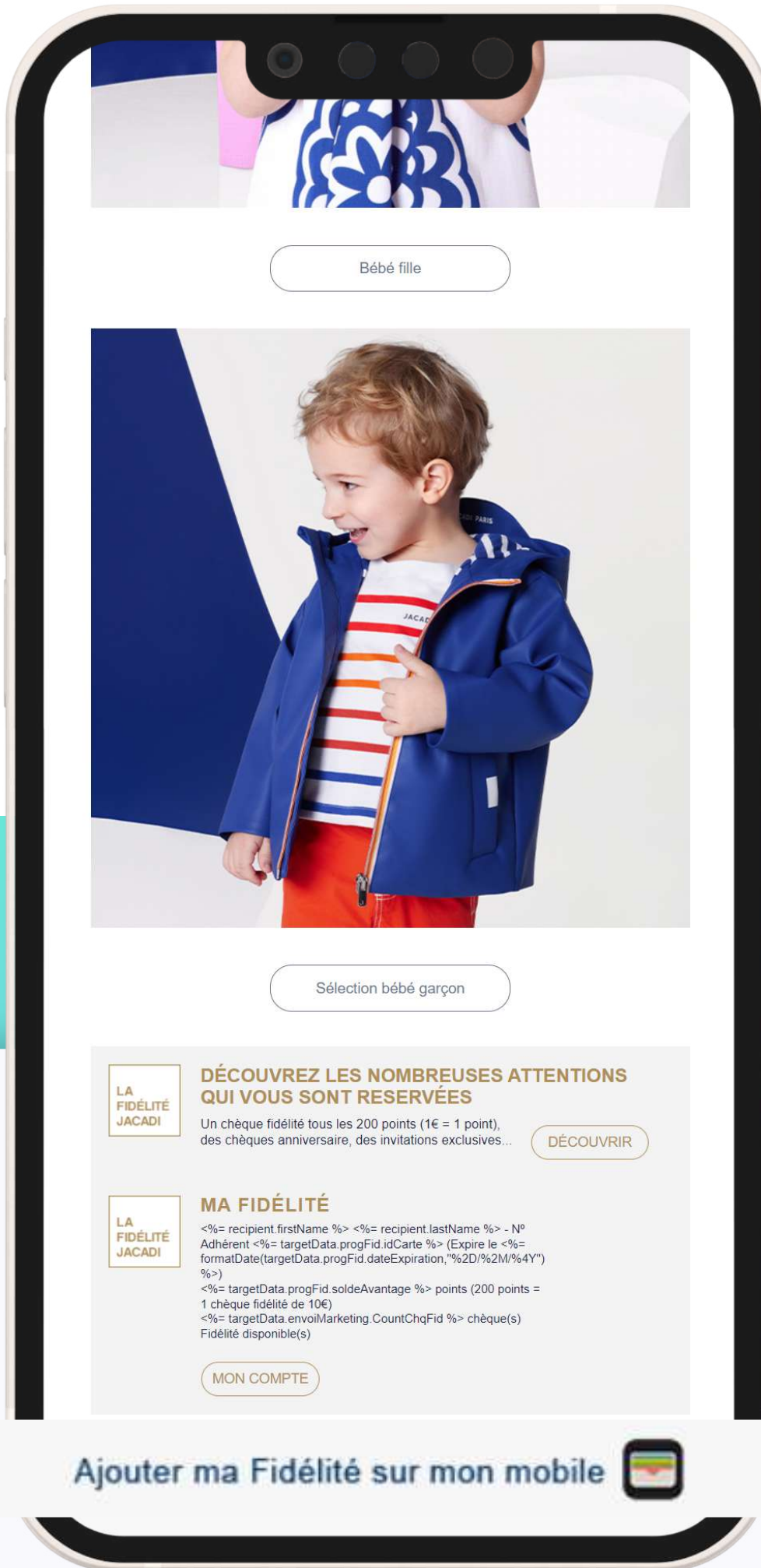
Développer la valeur client

Compléter le dispositif de communication avec un canal différenciant et plus impactant que les canaux traditionnels

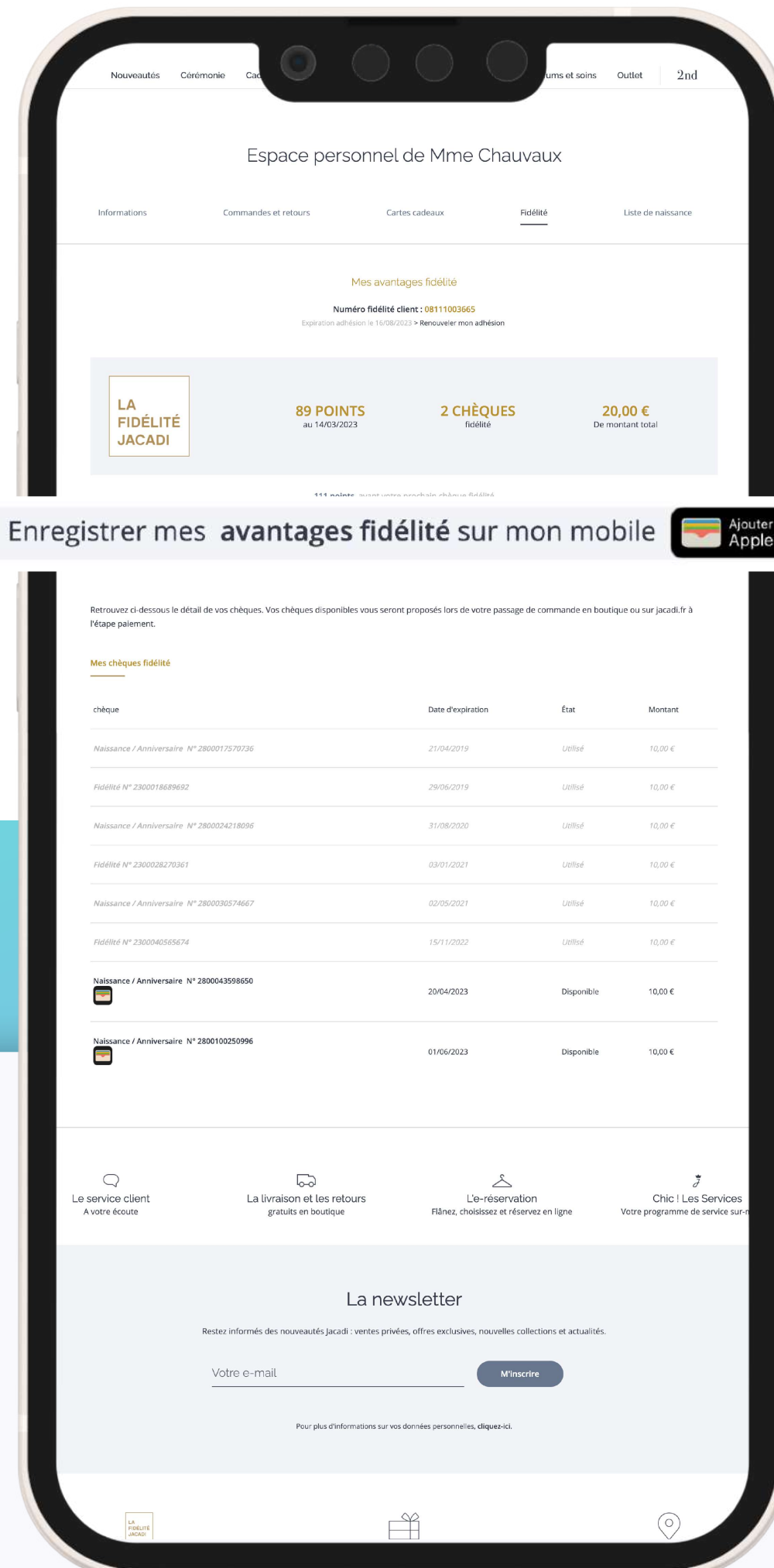
Proposer un programme de fidélité expérientiel et travailler sur une relation plus personnalisée



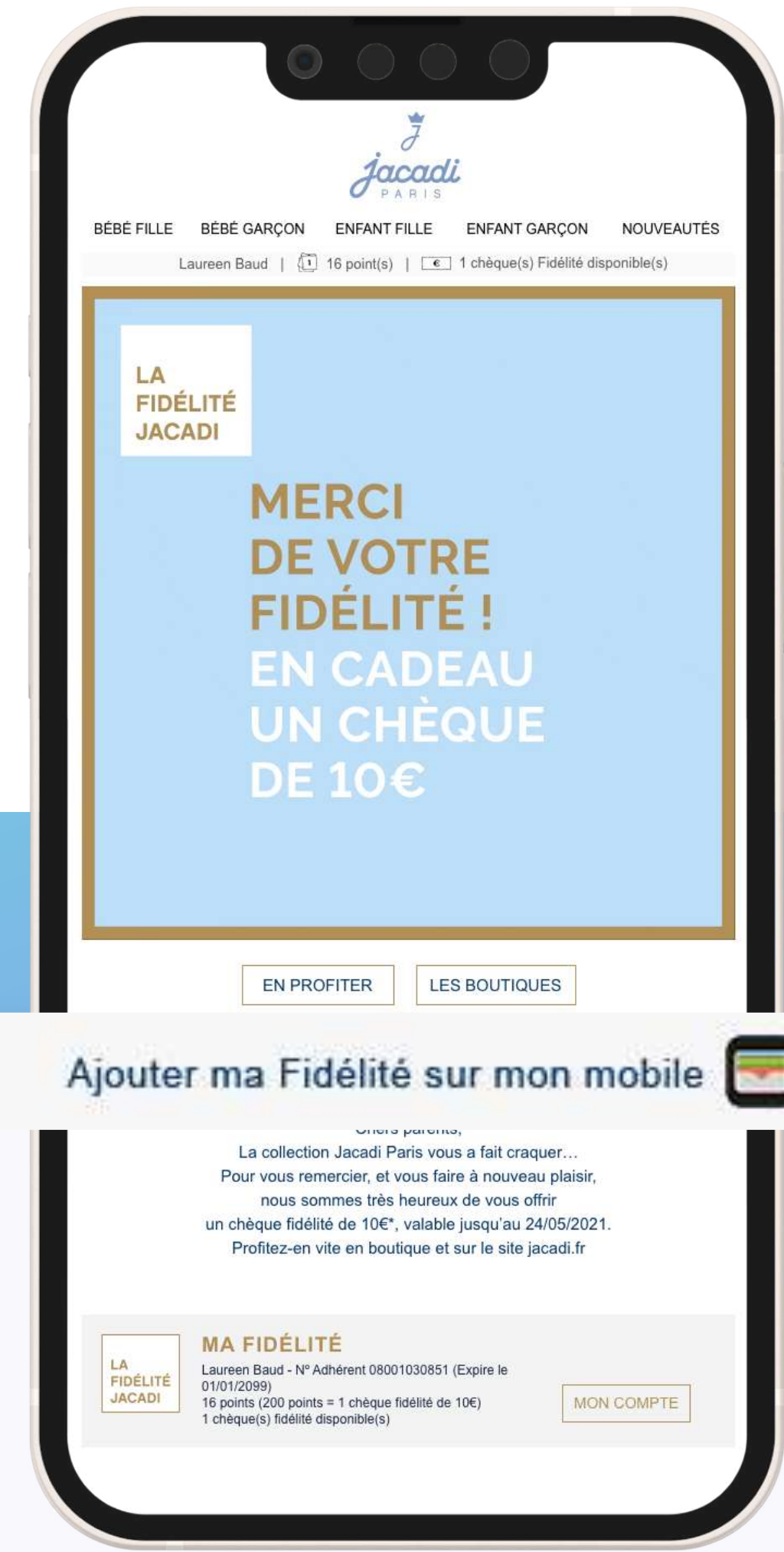
Jacadi « wallétise » depuis divers points de contact



Newsletters



Espace de connexion



Emails triggers/dédiés

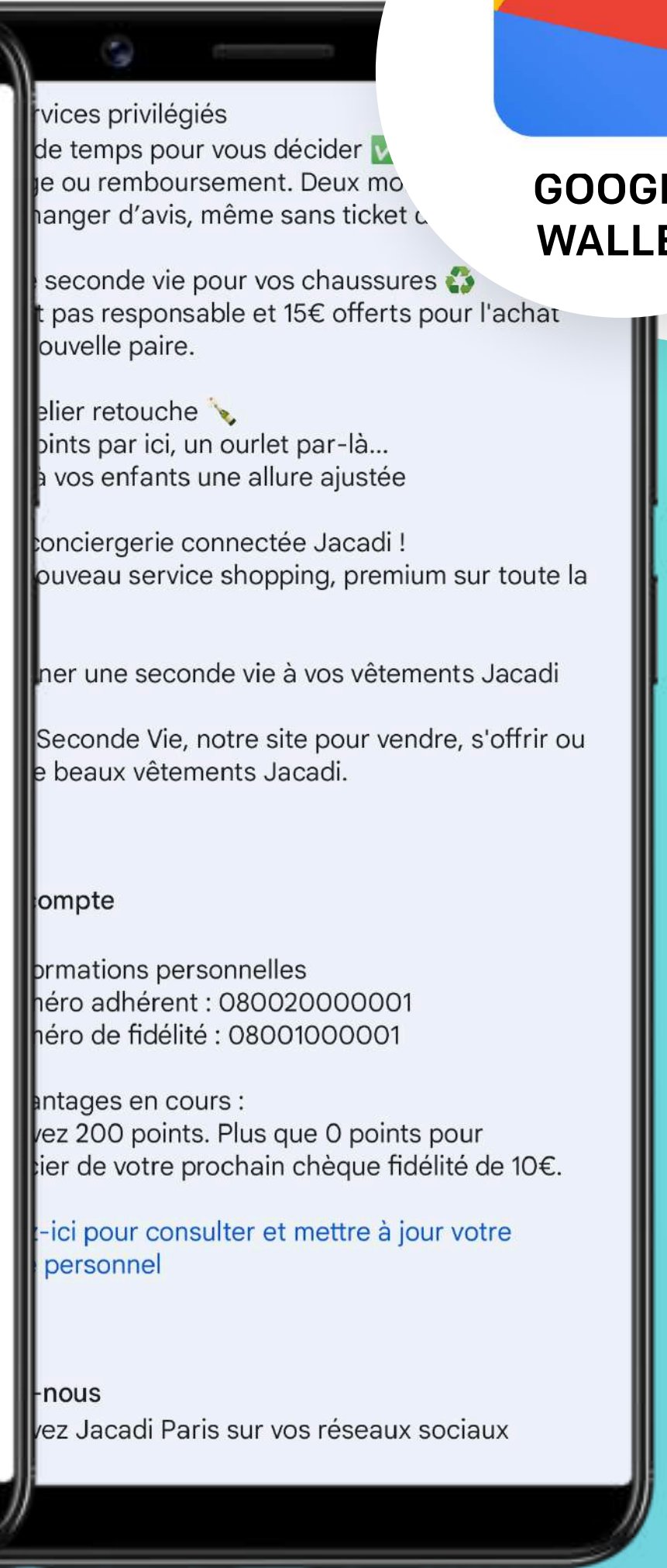
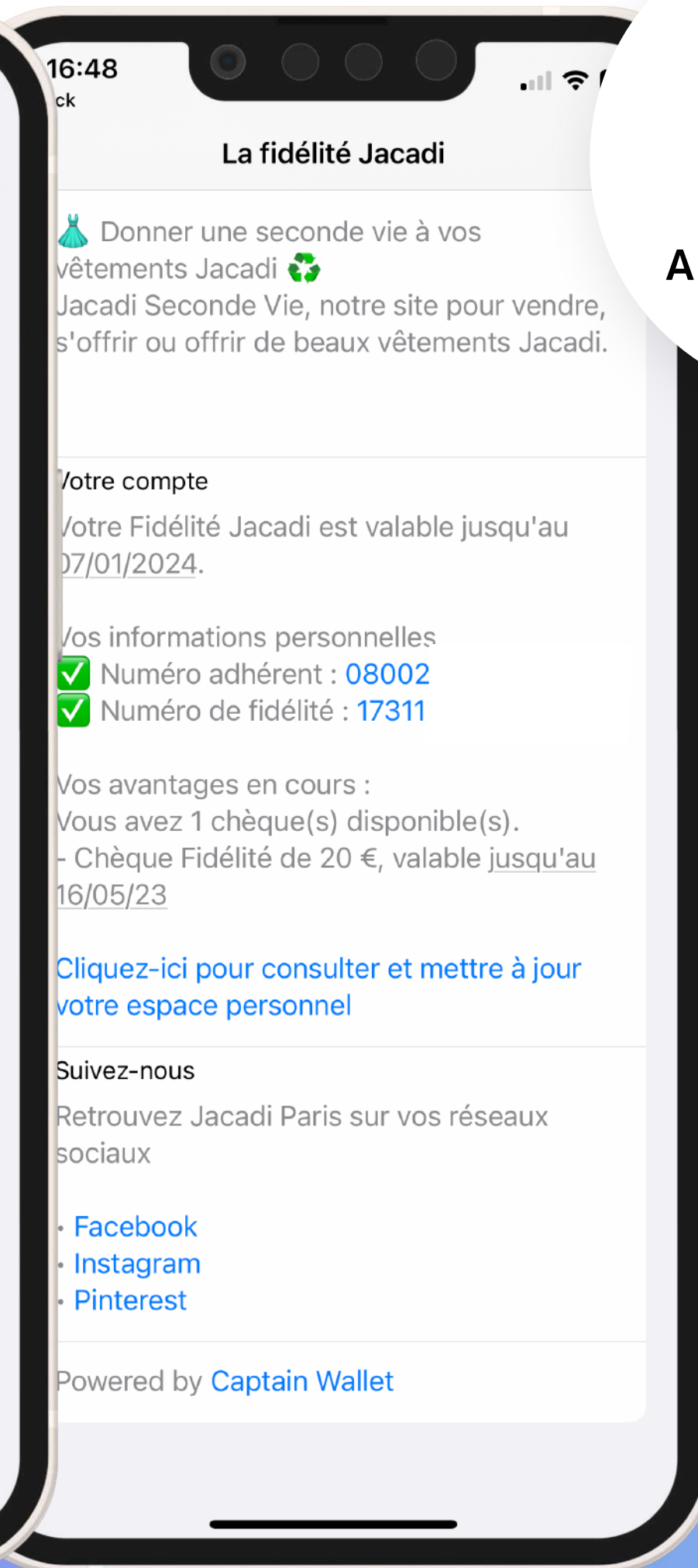
La carte de fidélité Jacadi est dans le mobile du client



APPLE WALLET



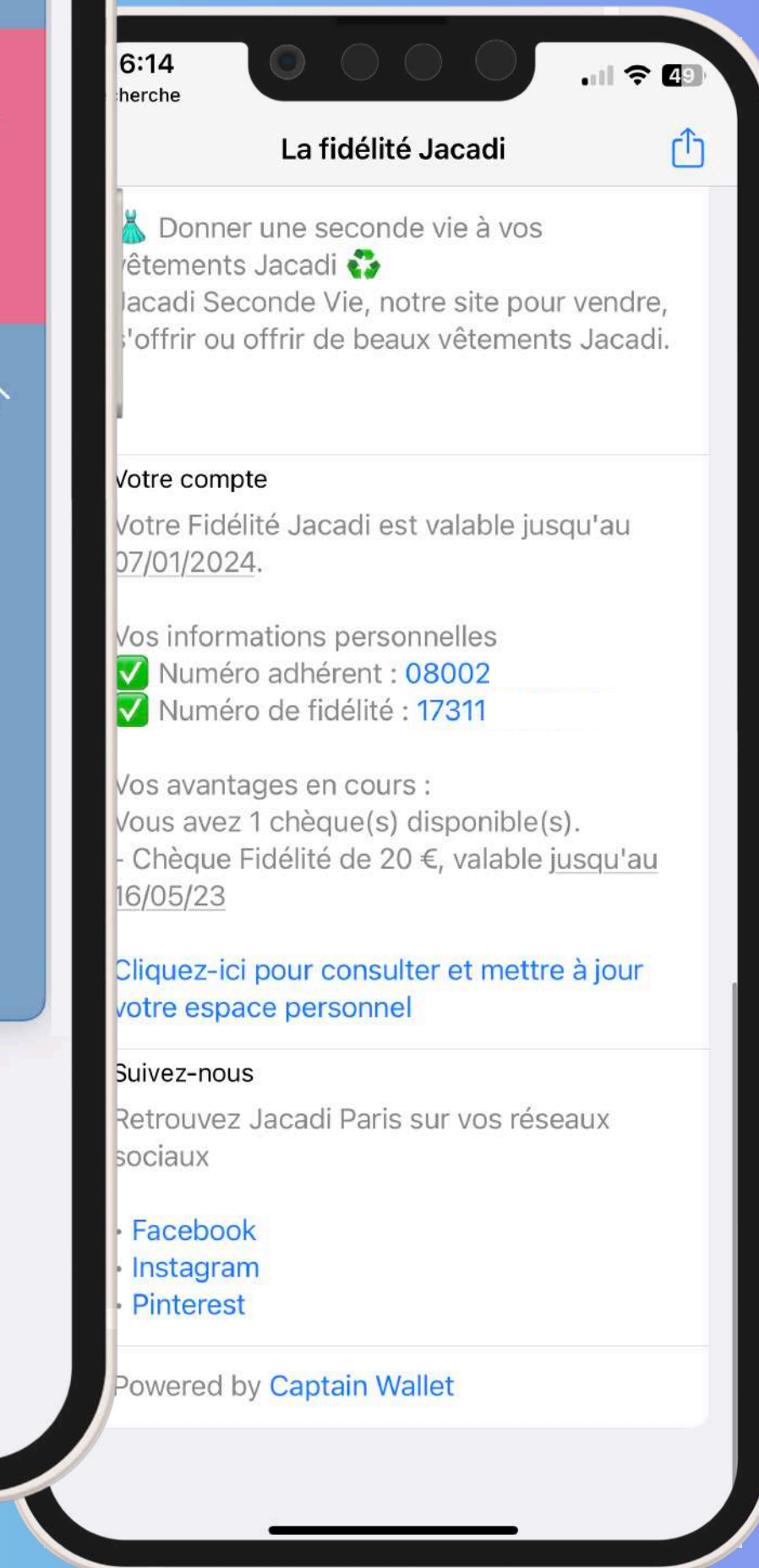
GOOGLE WALLET



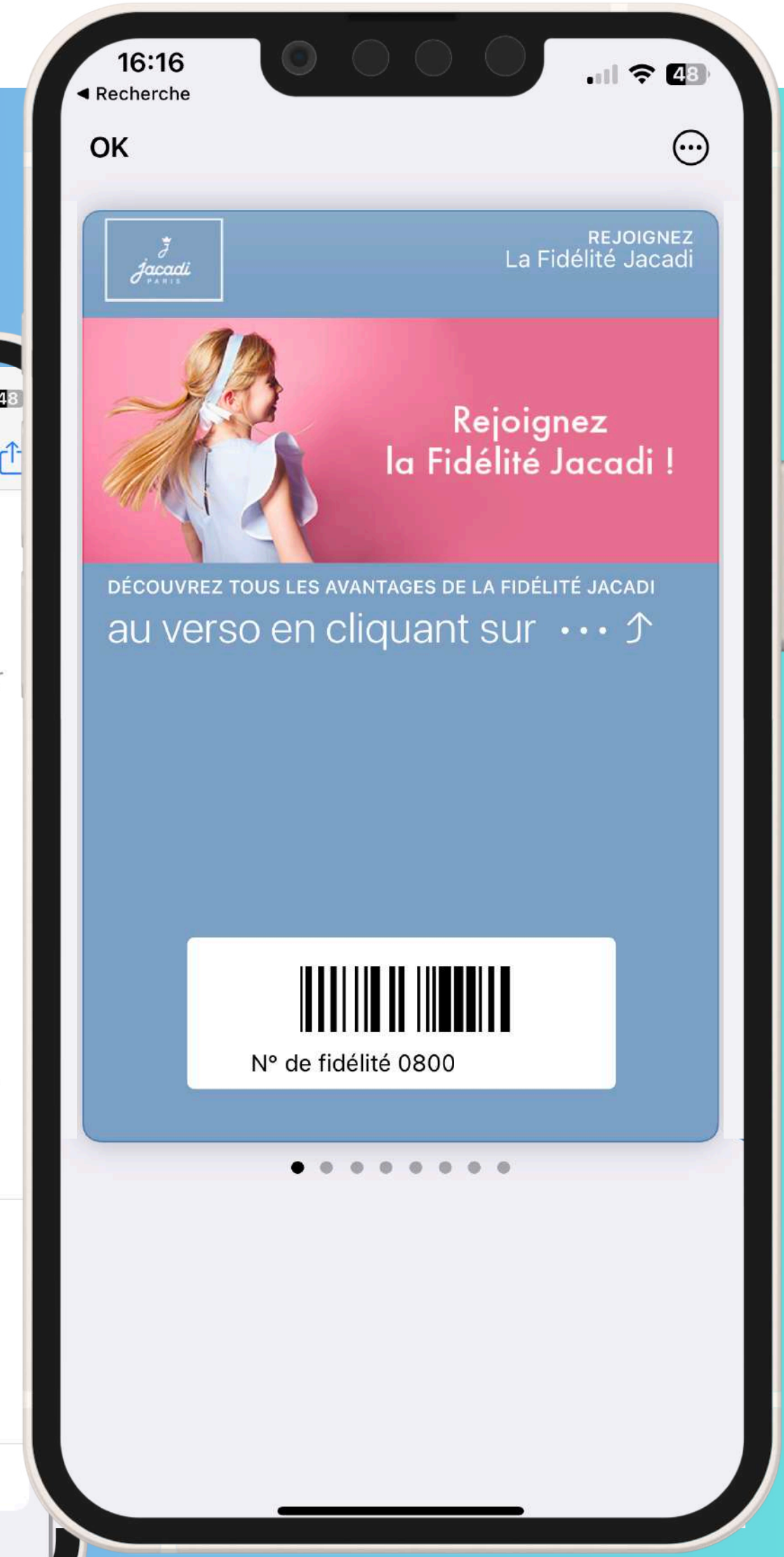
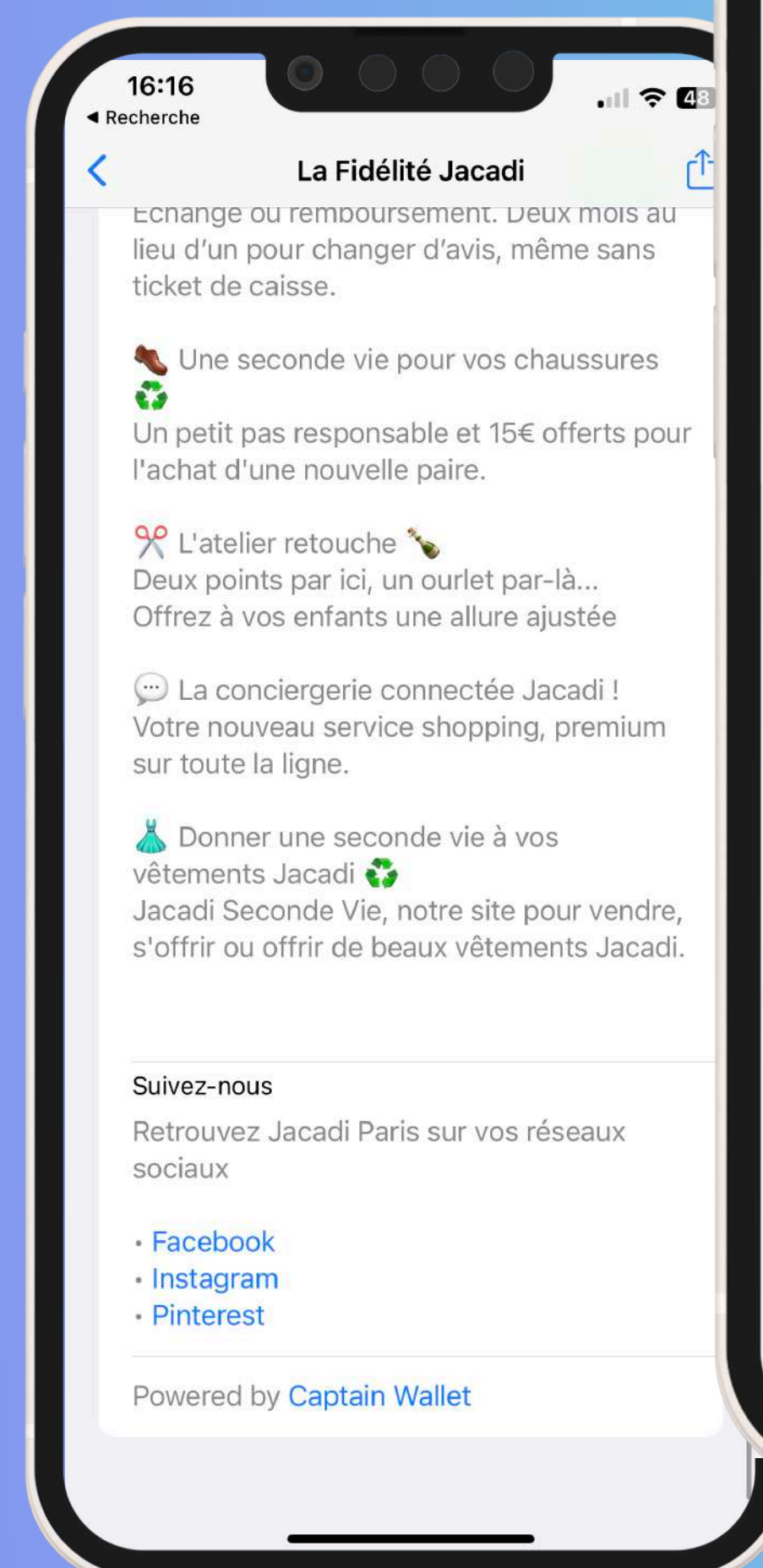
La carte de fidélité Jacadi est dans le mobile du client



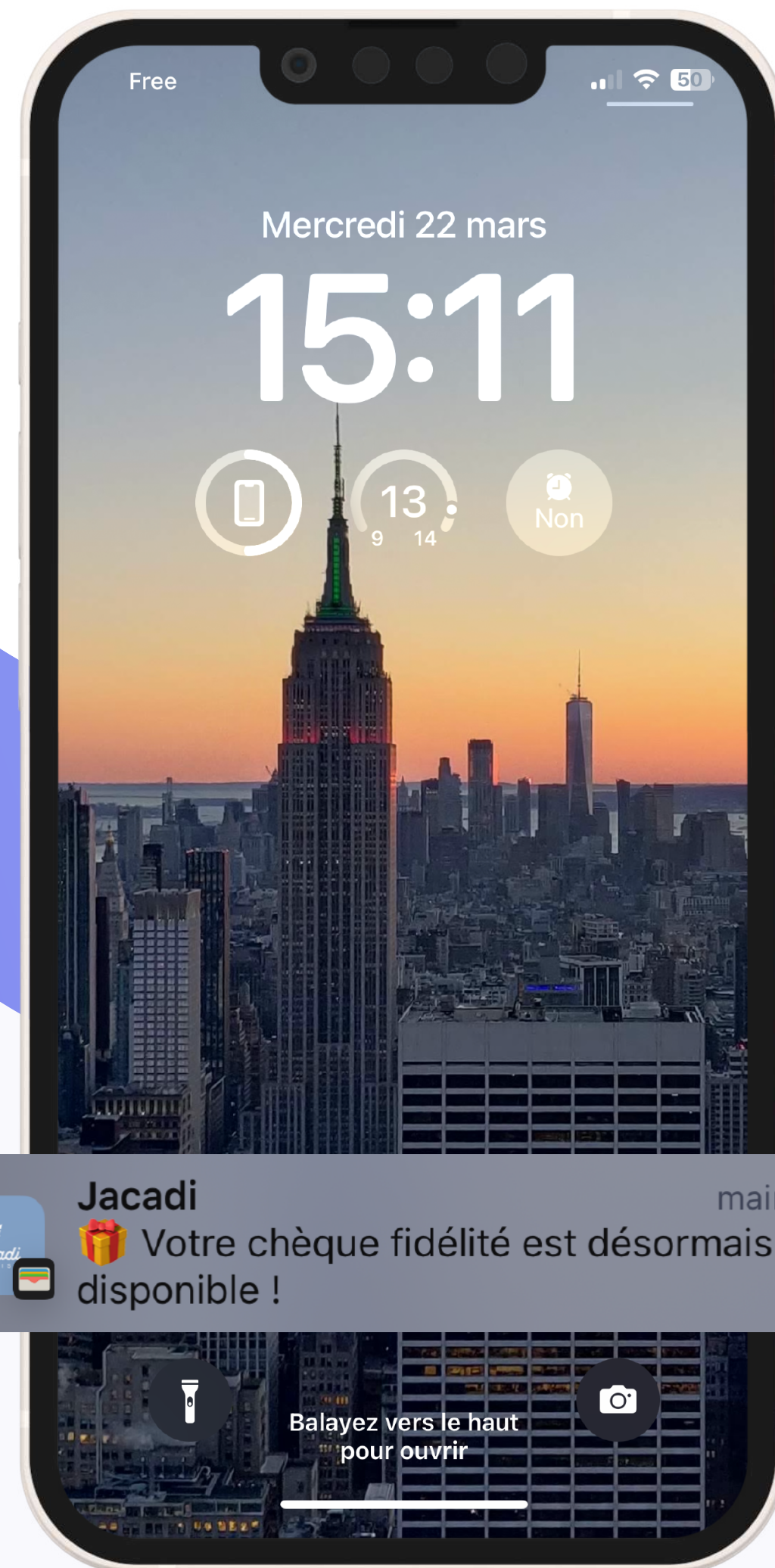
Carte adhérent



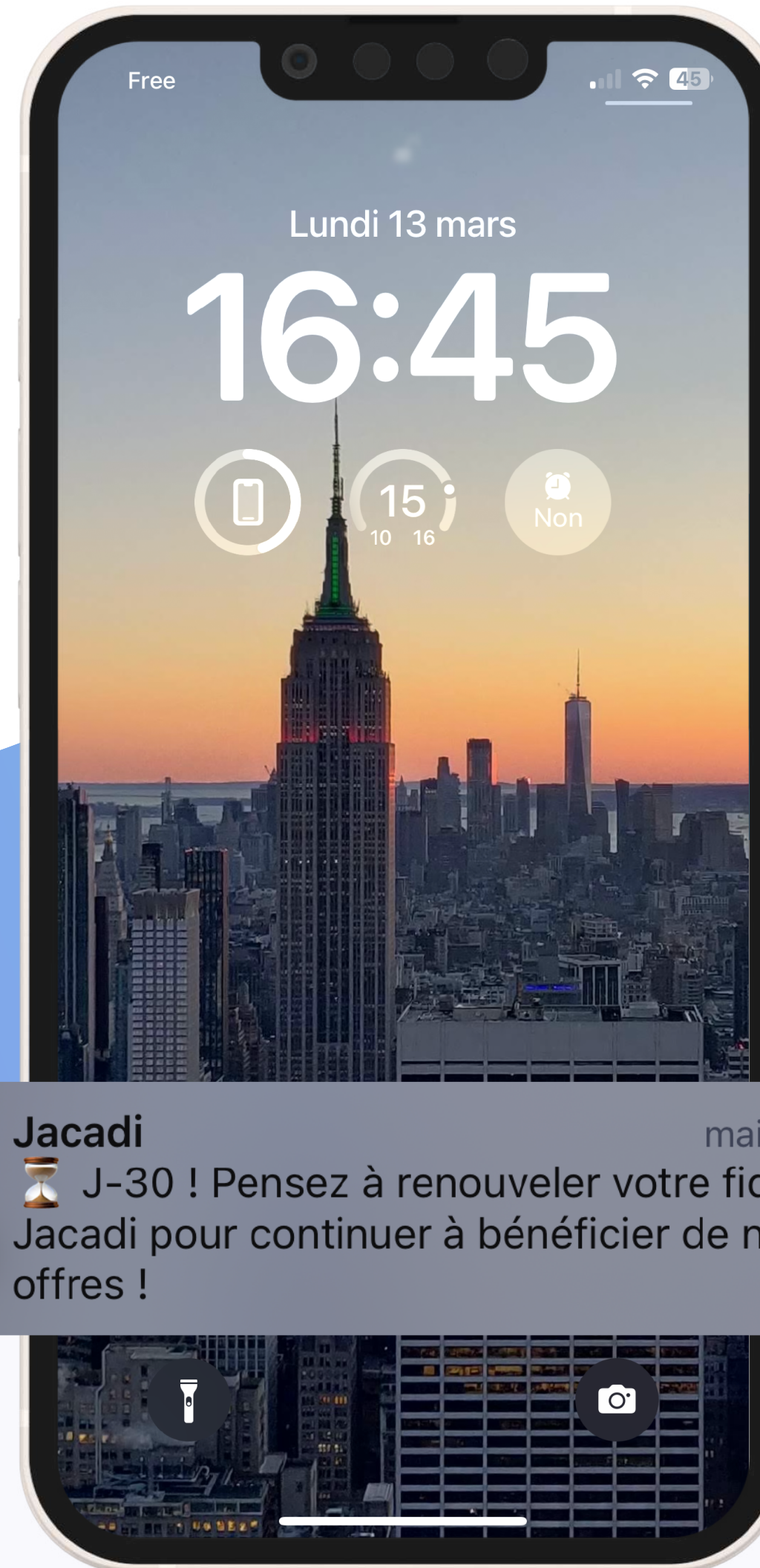
Carte non adhérent



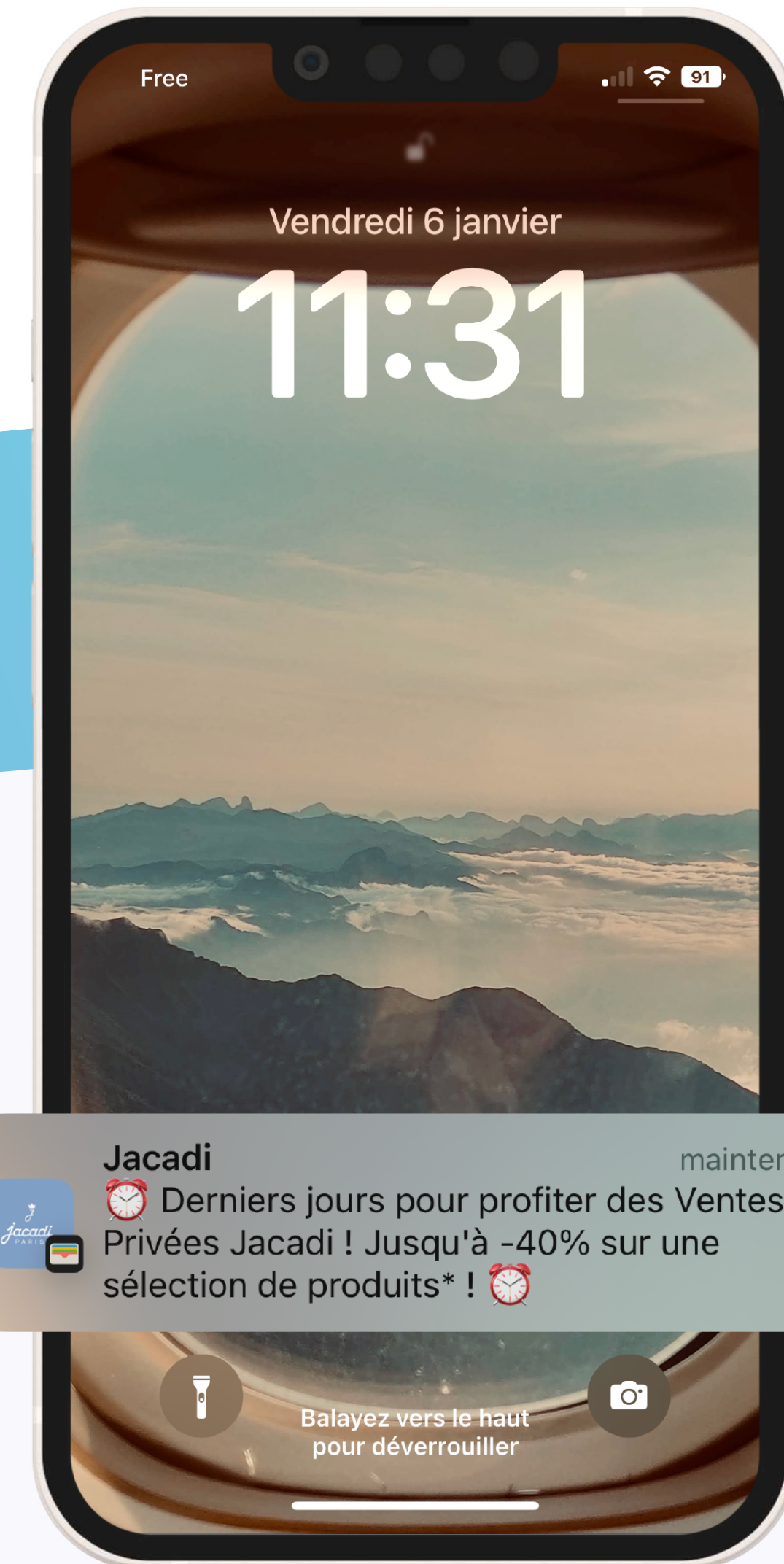
Jacadi fait vivre sa carte via diverses notifications push



Mise à jour des données de fidélité



Expiration fidélité



Mise en avant d'une offre/service

Les résultats du wallet chez Jacadi

+39%

De fréquence
d'achat

De CA/client

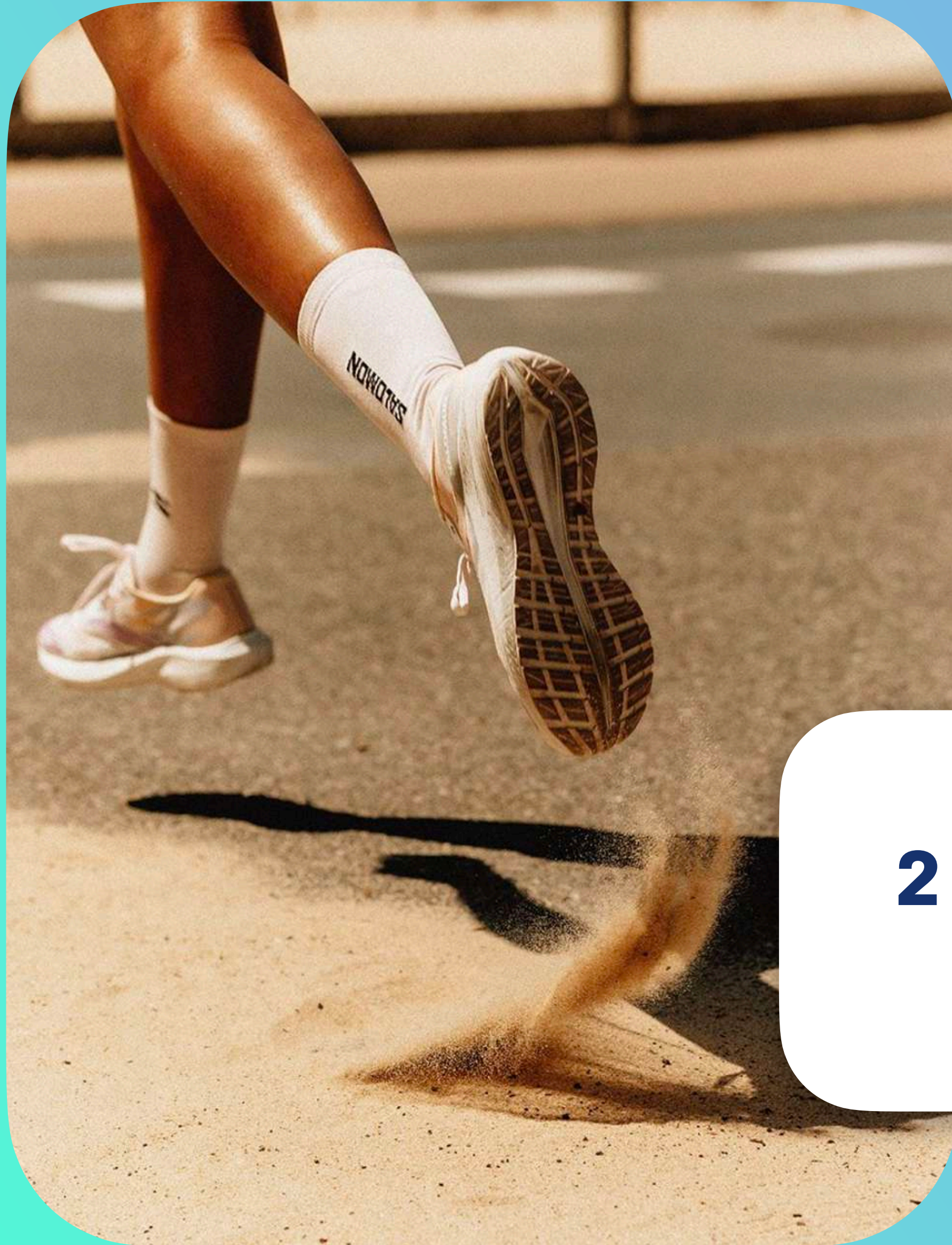
+23%

+26.6%

De la base
encartée en France

Taux de
Rétention

97%



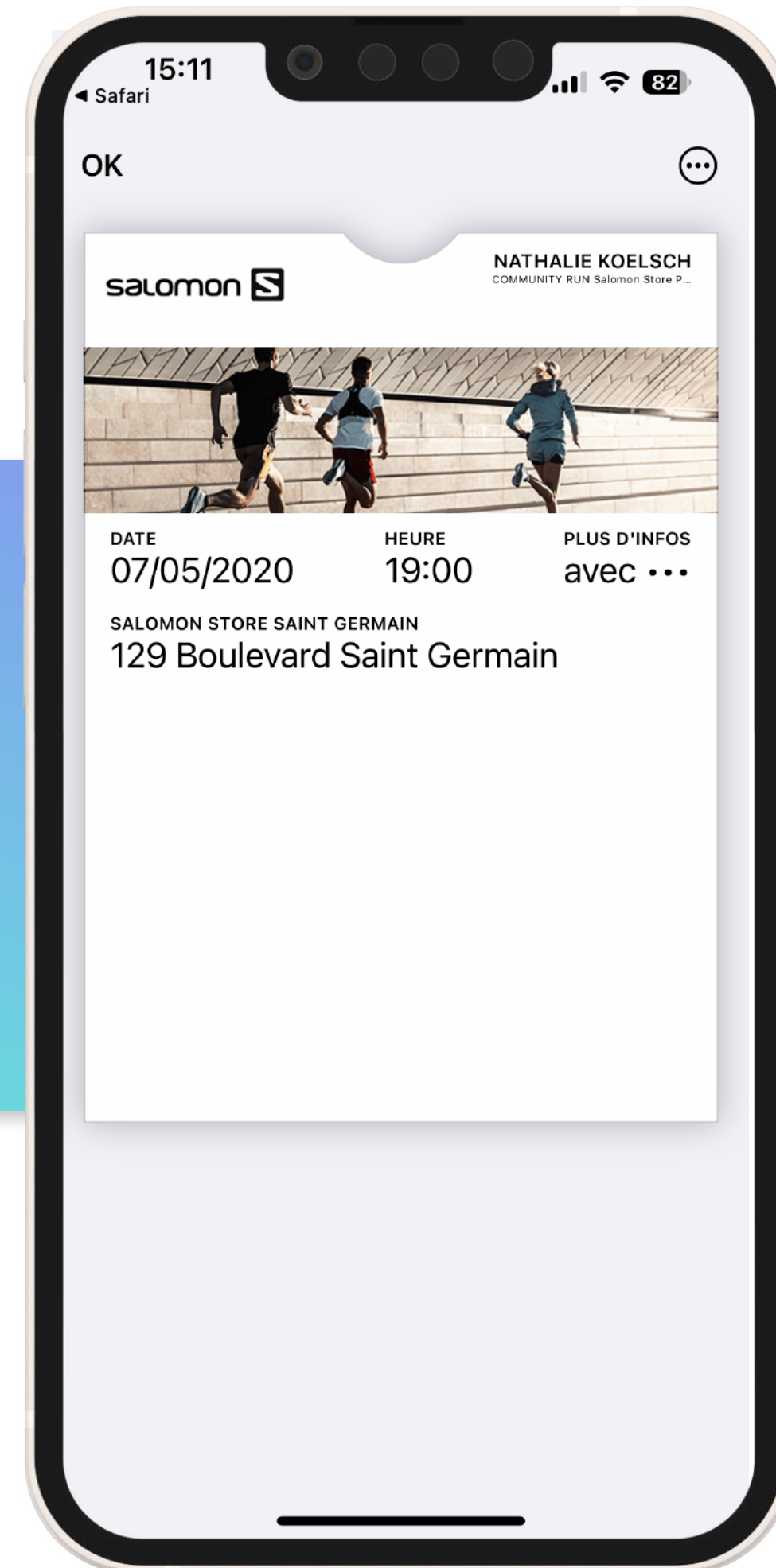
SALOMON

2 cas d'usage sur le wallet mobile dans
plus de 20 pays

2 cas d'usages pour Salomon sur le wallet mobile

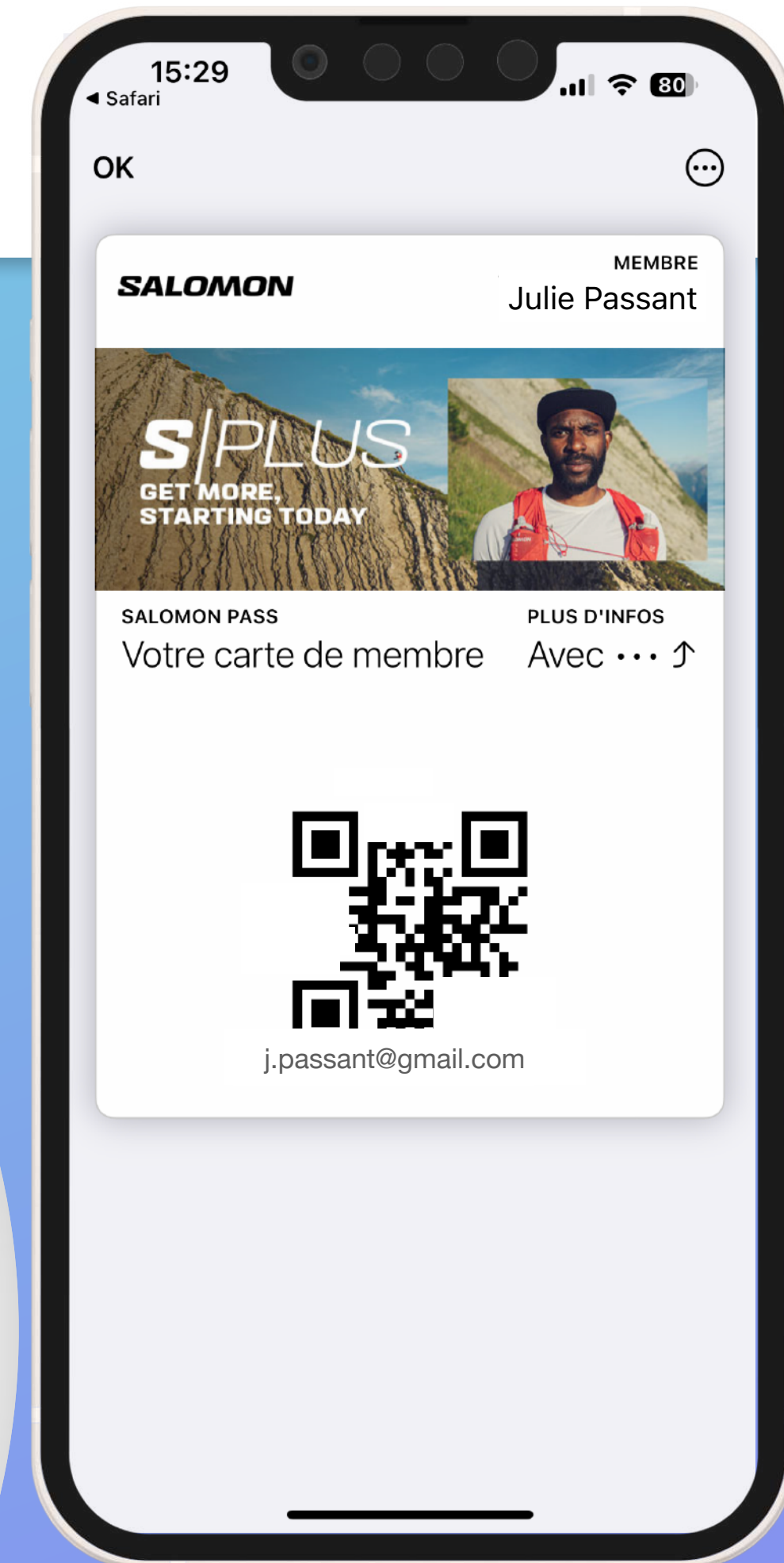
La carte événement

Informer les inscrits des informations relatives à leurs événements, en plus de l'email



La carte membre

Développer la valeur client grâce à des offres personnalisées et engageantes poussées sur le mobile



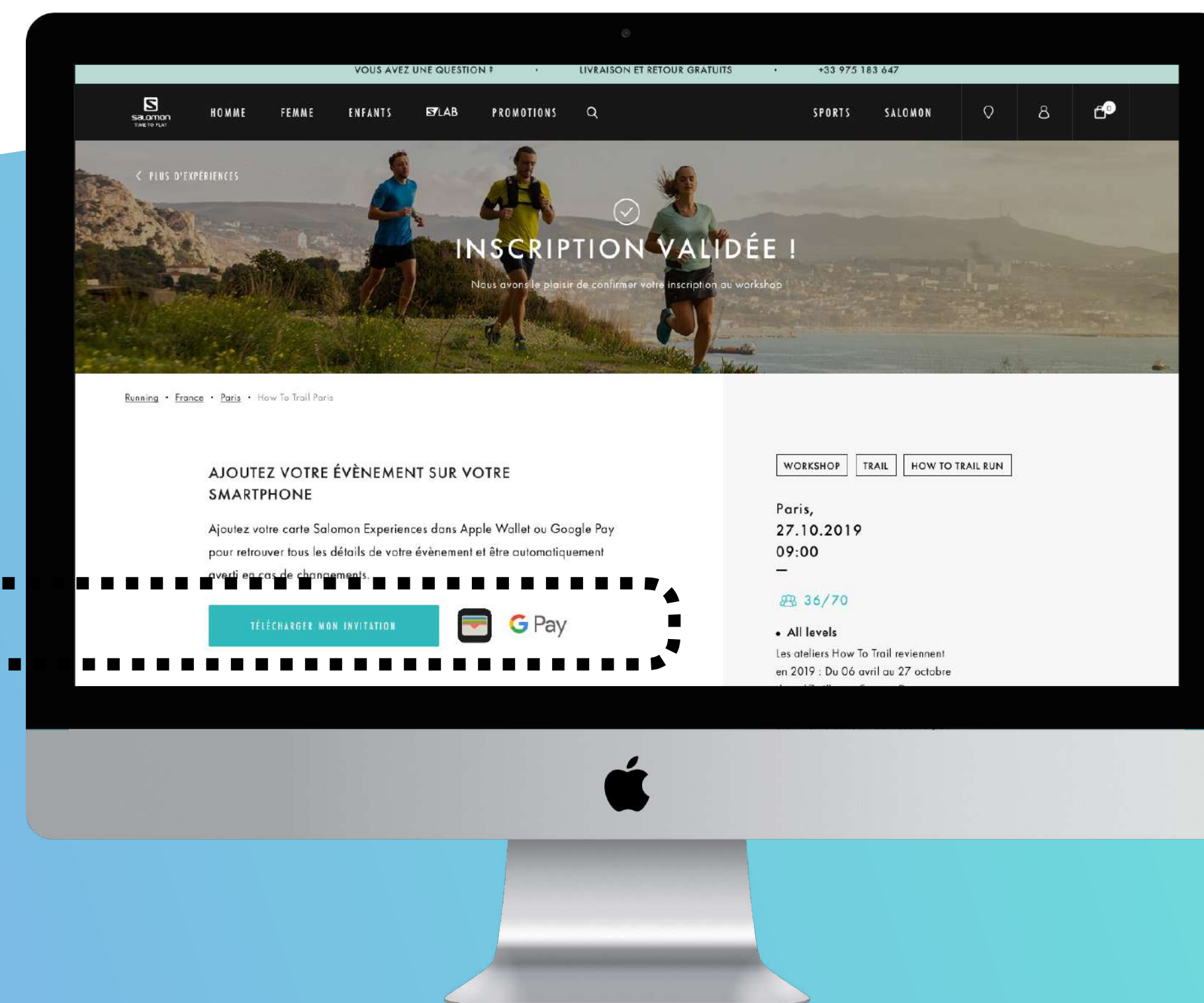
L'inscrit dématématialise son inscription à un événement Salomon dans son wallet



Le visiteur s'inscrit à un événement depuis le site de Salomon

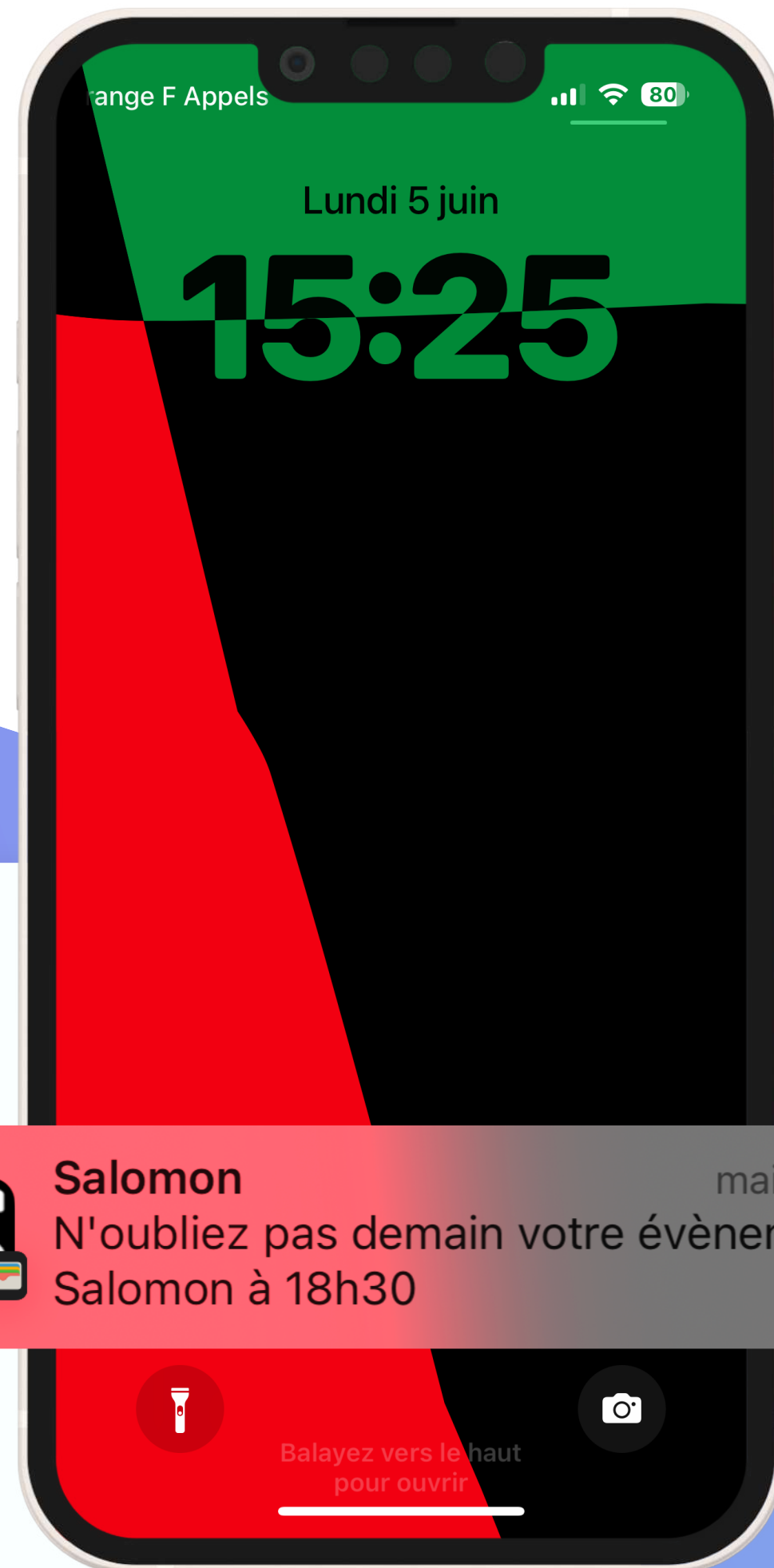


Sur mobile

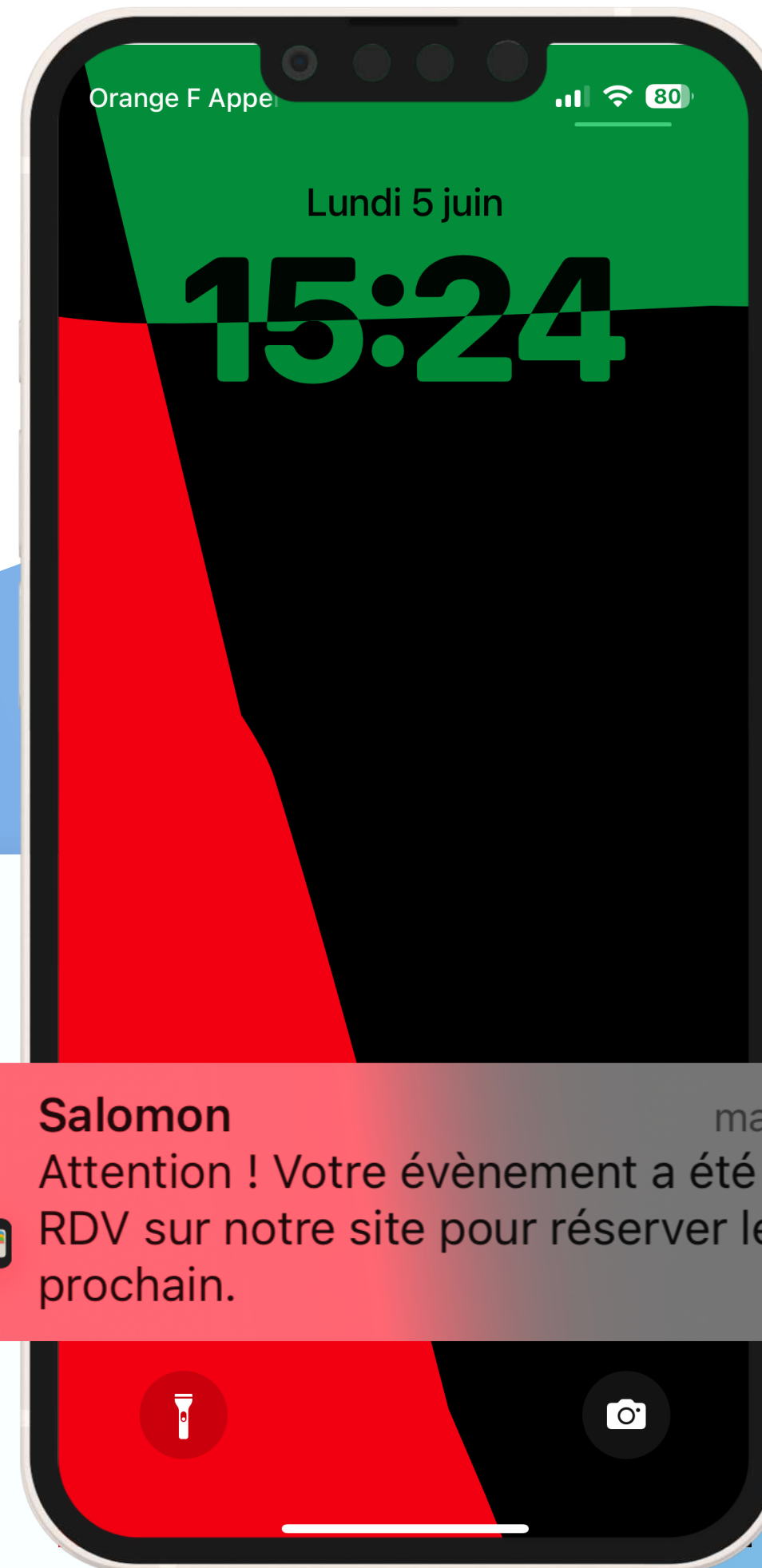


Sur desktop

Salomon envoie des notifications automatisées pour les inscrits « wallétisés » sur la partie événementielle



Notification de **rappel**



Notification suite à une **annulation**



Notification suite à une **modification**

La carte membre S/PLUS

L'inscrit dématématialise sa carte de fidélité dans son wallet depuis différents points de contact

52%
de l'encartement se fait
en magasin

**GET MORE,
STARTING TODAY***

Shopping facile
Événements gratuits
Plus de récompenses
Produits exclusifs



* Obtenez plus d'avantages, dès aujourd'hui

Scannez le code QR pour adhérer
GRATUITEMENT et bénéficier d'une

**OFFRE DE
BIENVENUE
10%**

Plus d'information sur
salomon.com/fr/fr/splus

S/PLUS

Flyer en point de vente

17:45 4G

Téléchargez votre pass S/PLUS sur votre portable pour vous identifier aisément lors de vos visites en magasin, être informé-e de vos bénéfices et récompenses et avoir accès à nos meilleures offres réservées aux membres.

Homme Femme

PRÉNOM*

NOM*

EMAIL*


Oui ! Je souhaite recevoir des offres commerciales personnalisées de la part de Salomon, par e-mail ou à travers les réseaux sociaux, en fonction de mon profil, de mes intérêts et de mes interactions récentes avec la marque. Je peux me désinscrire à tout moment ([cliquez ici](#) pour plus d'information).

M'INSCRIRE ET TÉLÉCHARGER MA CARTE

salomon.captainwallet.com

Mail dédié

salomon
TIME TO PLAY




REJOIGNEZ NOTRE
COMMUNAUTÉ

Nous proposons des avantages exclusifs aux personnes qui comptent le plus pour nous, comme vous ! Pour rendre votre expérience encore plus facile, nous avons créé le Pass Salomon. Vous pouvez le télécharger rapidement sur votre téléphone pour un accès immédiat quand vous en avez besoin.

Grâce au Pass Salomon, vous êtes parmi les premiers informés de nos ventes privées, nos offres spéciales, nos événements, nos contenus et concours exclusifs, toutes nos actualités, et bien plus encore...

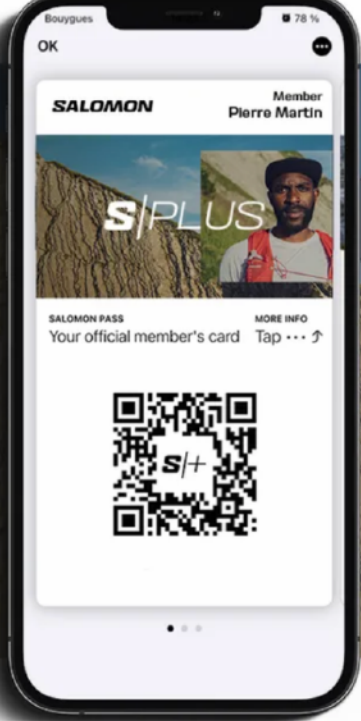
Pour obtenir votre Pass dès maintenant, cliquez sur le lien ci-dessous et laissez-vous guider !

TÉLÉCHARGER LE PASS



15:29

SALOMON



**TÉLÉCHARGER VOTRE
PASS**

Téléchargez votre pass S/PLUS sur votre portable pour vous identifier aisément lors de vos visites en magasin, être informé-e de vos bénéfices et récompenses et avoir accès à nos meilleures offres réservées aux membres.

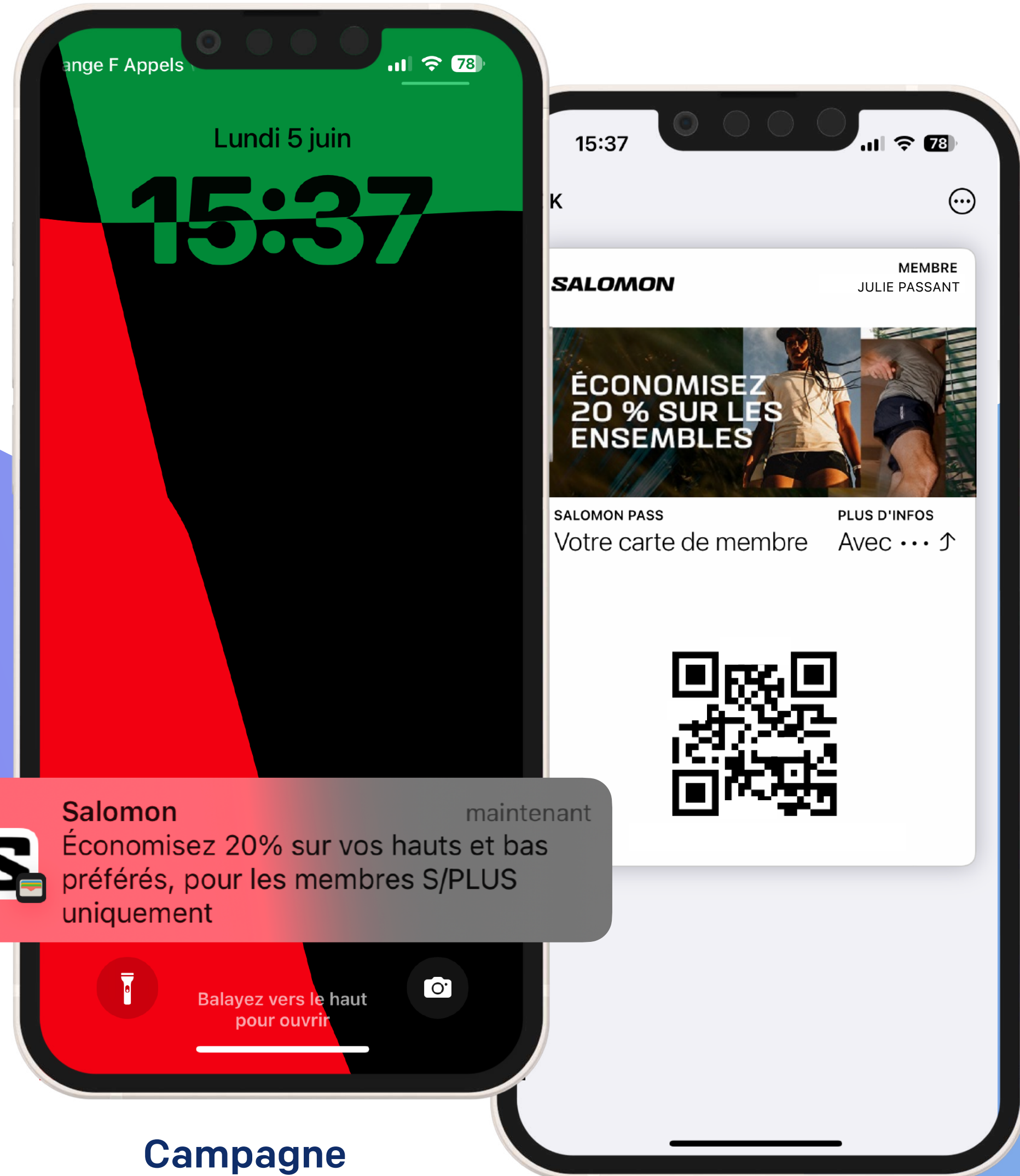
Créer mon compte

Votre avis

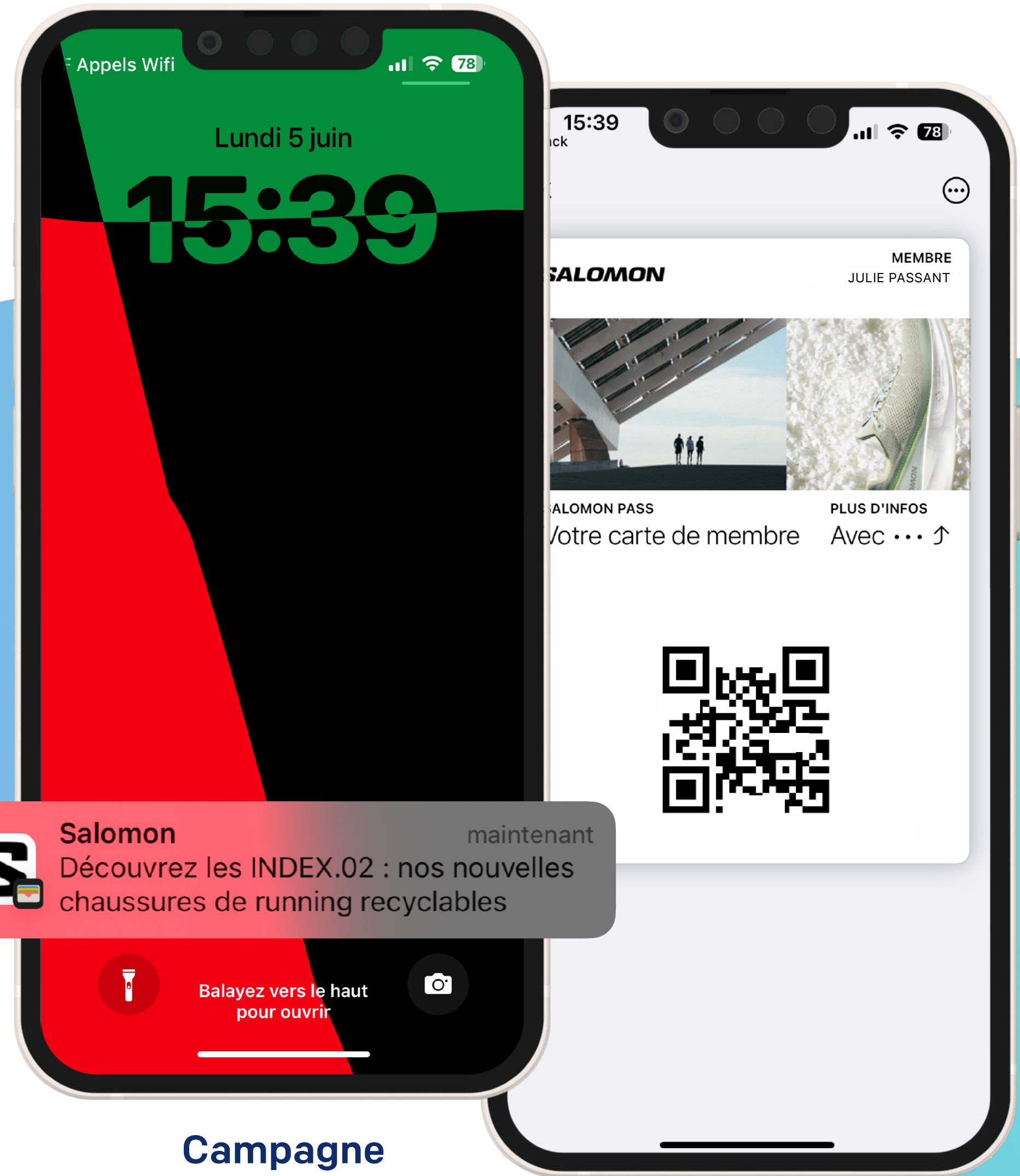
Site web desktop/mobile

La carte membre S/PLUS en France

Relayer des offres, services et actualités par notification push



Campagne promotionnelle



Campagne produit



Répartition des clients wallétisés par pays pour la carte membre



France
17,89%



Allemagne
16,37%



Pologne
11,91%



Italie
11,83%



Espagne
9,09%



Grande
Bretagne
6,88%



Pays-Bas
5,38%



Autriche
4,92%



Etats-Unis
3,92%



Suisse
Allemande
3,22%



République
Tchèque
2,50%



Suède
1,35%



Canada
anglais
0,91%



Suisse italienne
0,81%



Belgique
0,76%



Norvège
0,63%



Danemark
0,57%



Suisse
française
0,54%



Finlande
0,33%



Canada français
0,29%



Les évolutions du wallet mobile en 2024

LES PROCHAINES ÉVOLUTIONS DU WALLET MOBILE EN 2024

Une plateforme qui évolue constamment

1er trimestre 2024

→ Implémentation des notifications natives Google Wallet

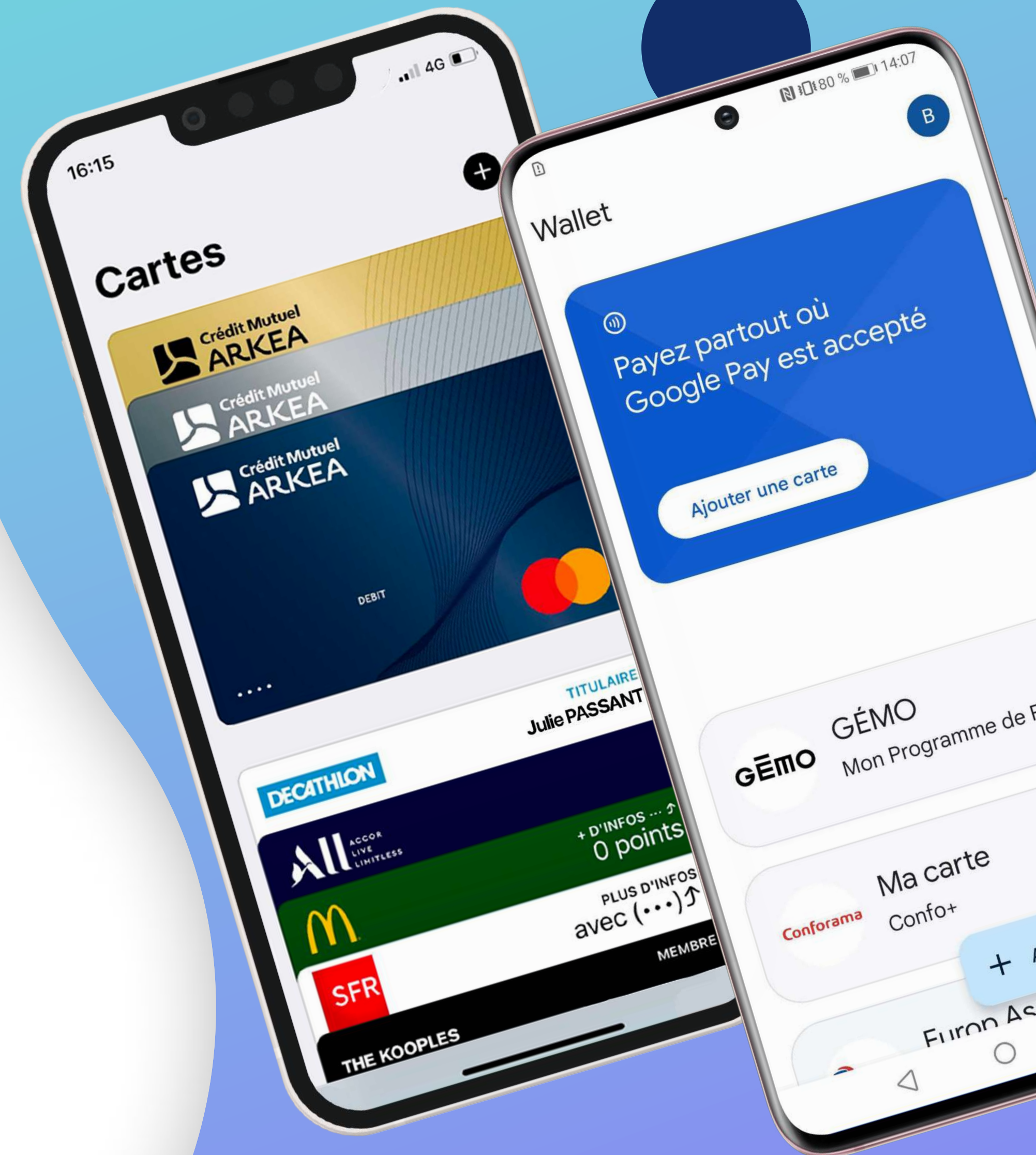
→ Identification unifiée entre Brevo et Captain Wallet

→ Intégration du connecteur d'automation Brevo

2ème trimestre 2024

→ Dashboard personnalisé pour chaque client

→ Faciliter l'internationalisation des projets wallet chez nos clients



REJOIGNEZ-NOUS SUR LINKEDIN POUR SUIVRE NOS ACTUALITÉS



Contactez-nous sur notre site

www.captainwallet.com

Choisissez le Mobile Wallet pour être dans la tendance parce que ça permet de doubler la fréquence d'achat*

WEBINAR botanic L'ULTRA-PERSONNALISATION AVEC LE WALLET

LE SAVIEZ-VOUS ? Il est possible de dématérialiser votre reçu click & collect sur le wallet mobile !

*Résultat constaté chez plusieurs de nos clients