

# BIENVENUE !

Le webinar va débuter dans quelques minutes.

## Booster le ré-achat grâce à la personnalisation de ses campagnes sur le wallet mobile

Avec  **écomiam**  
LES IRRÉDUCTIBLES DU SURGELÉ !

 **Captain Wallet**  
by Brevo

# LES INTERVENANTS



**Guillaume Le Coq**

Responsable CRM & Fidélisation



**Mélissa Chauvaux**

Customer Success Manager



**Axel Detours**

Co-fondateur & VP Sales



# A propos de écomiam



Fondé en **2009**



Un des **leaders dans la distribution de produits surgelés** en France



100% des produits surgelés **d'origine France**



**65 magasins**



**Côté en bourse** depuis 2020



**40,4M€** de CA annuel 2022/23



# A propos de écomiam

Une fidélité récompensée

Commercialisation d'une carte de fidélité « Coup de pouce » :

- 👉 **Avantages** : Jusqu'à 20% de cagnottage
- 👉 **Parrainage** : crédite le cagnottage du filleul sur la cagnotte du parrain lors de chaque passage
- 👉 **Expérience** : événements culinaires privés
- 👉 **Anniversaire** : 1 cadeau offert le mois de la création de la carte



Résultats :

**250.000** porteurs à date

Pèsent **80%** du chiffre d'affaires global

**La carte de fidélité**  
**« coup de pouce »**  
**dématérialisée sur le wallet**



# Les dessous de la collaboration



**Pourquoi le wallet mobile ?**

**Comment et pourquoi on s'est rencontré ?**

# Les objectifs de écomiam avec le wallet

Compléter les canaux traditionnels, notamment le SMS pour limiter les coûts

Relayer efficacement les avantages aux clients fidèles tout au long de l'année

Proposer une expérience client enrichie

Augmenter la valeur client en incitant le ré-achat



**Comment écomiam**  
**Utilise le wallet mobile** 





# Le wallet mobile en 3 étapes



**AJOUTER**

Dématérialiser sa carte de fidélité depuis n'importe quel point de contact (online/offline)



**NOTIFIER**

Envoyer des notifications push personnalisées, automatiques et/ou géolocalisées à une base clients



**RECIBLER**

Mettre à jour et animer la carte wallet selon les temps forts, actualités, événements ...



# Etape 1 <sup>!!!</sup>

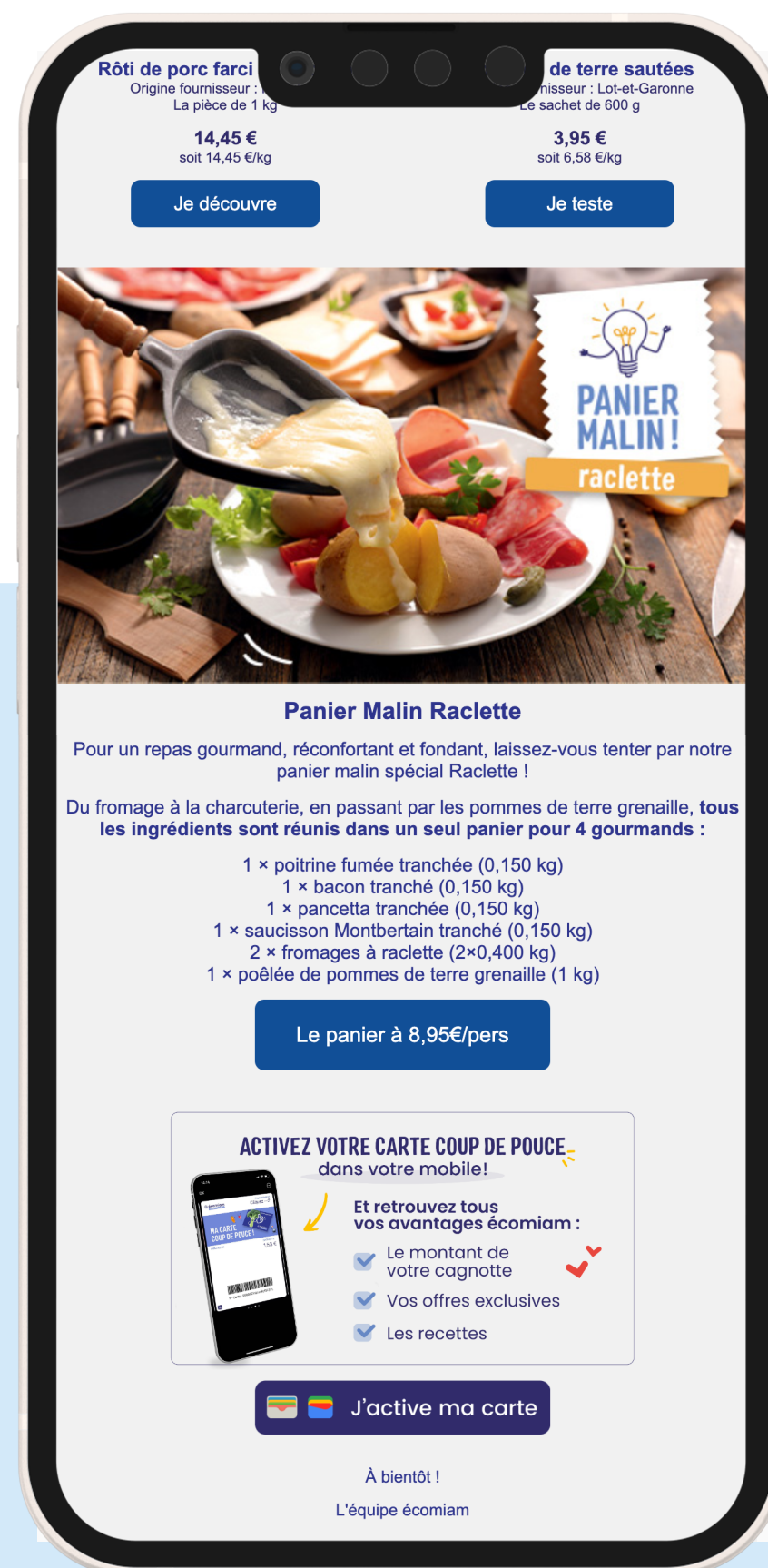
**La « walletisation »  
de la base clients**

# 1. écomiam « wallétise » ses clients via différents points de contact

Présentation des points de contact utilisés



Email dédié



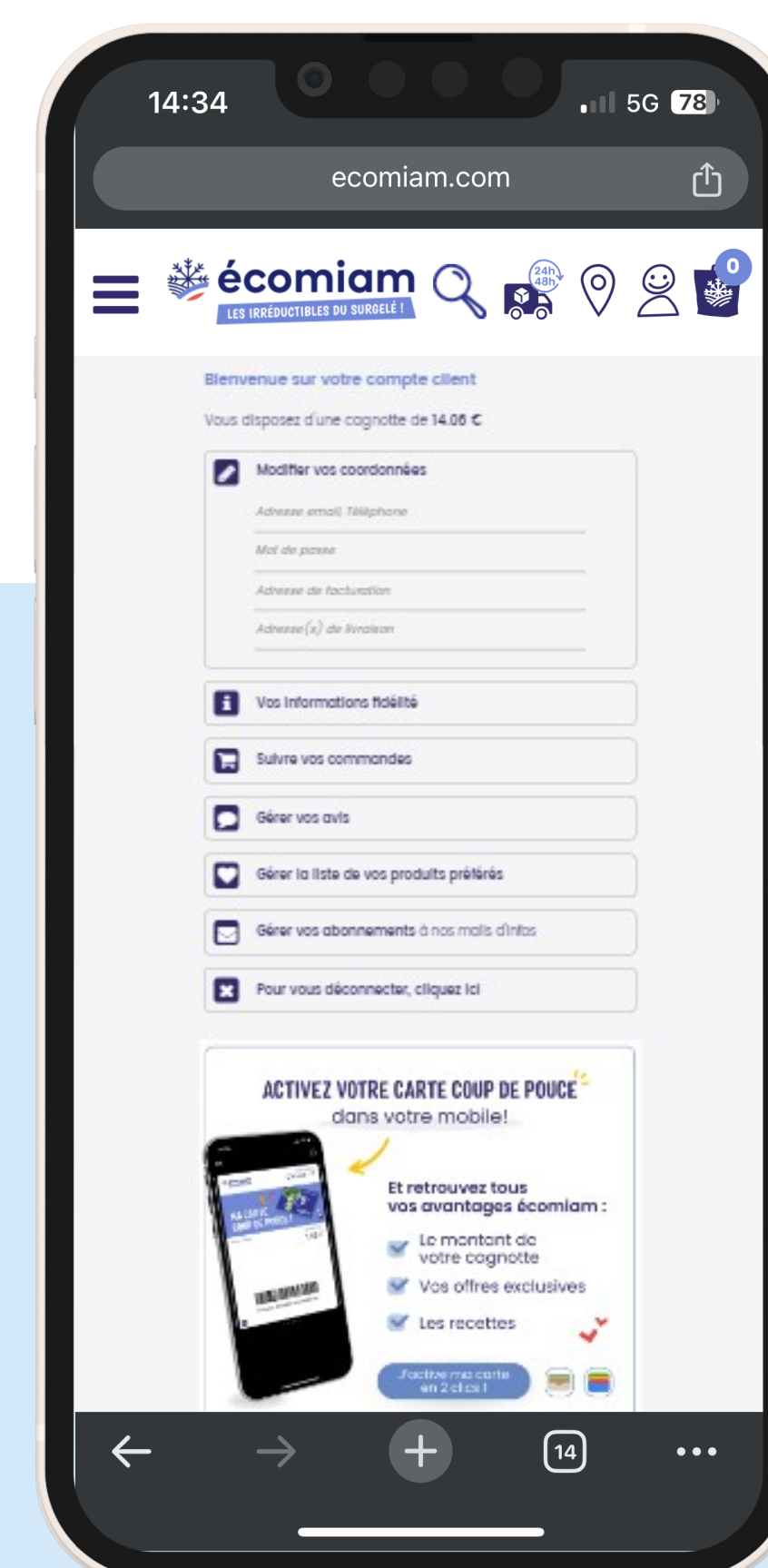
Newsletter



Email transactionnel



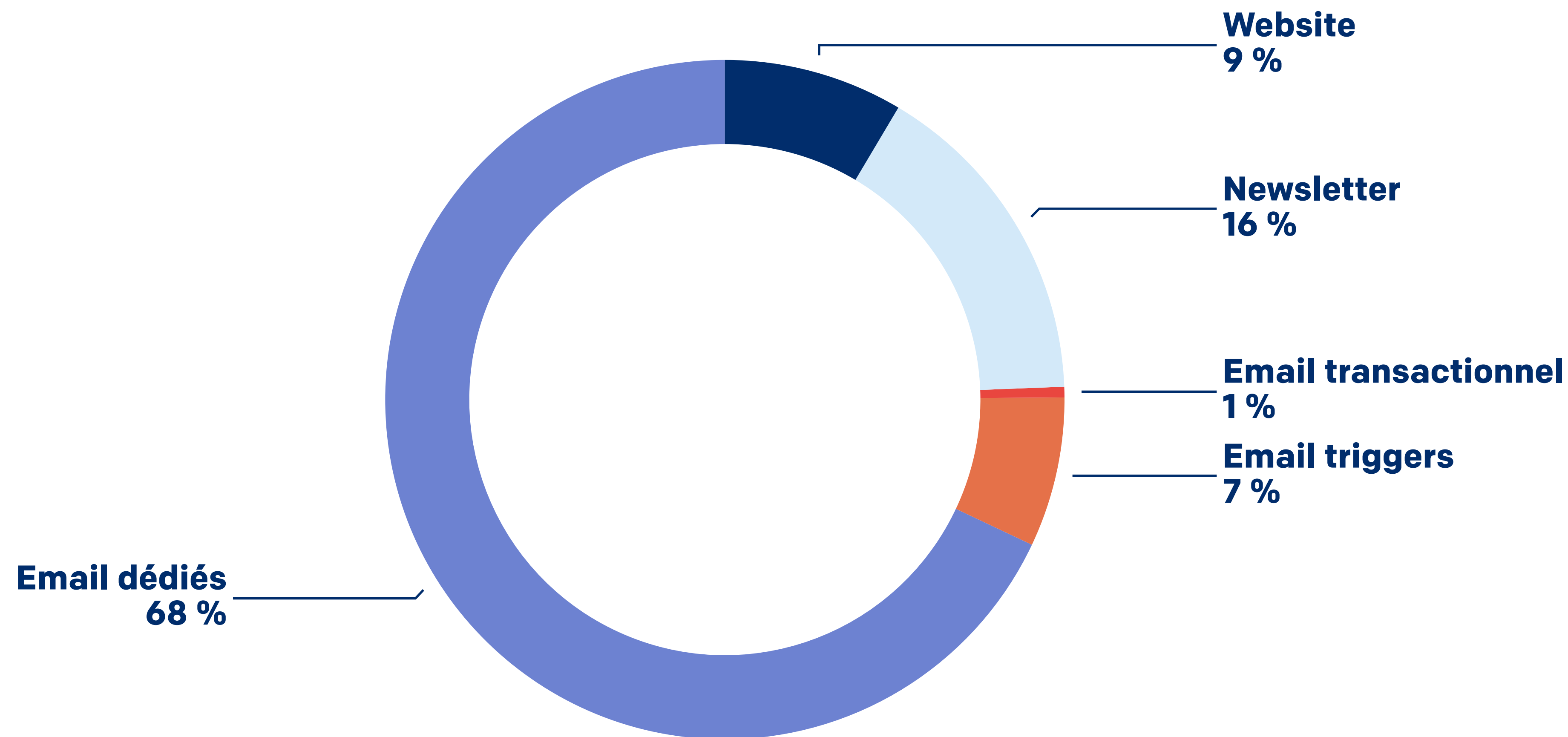
Email trigger



Site web via l'espace client

# 1. écomiam « wallétise » ses clients via différents points de contact

Répartition de l'encartement des clients par point de contact





## Etape 2

**La carte de fidélité  
est ajoutée dans le  
wallet du client**

## 2. La carte de fidélité « coup de pouce » est ajoutée dans le wallet du client



APPLE WALLET

Lien vers le verso

Bannière personnalisable

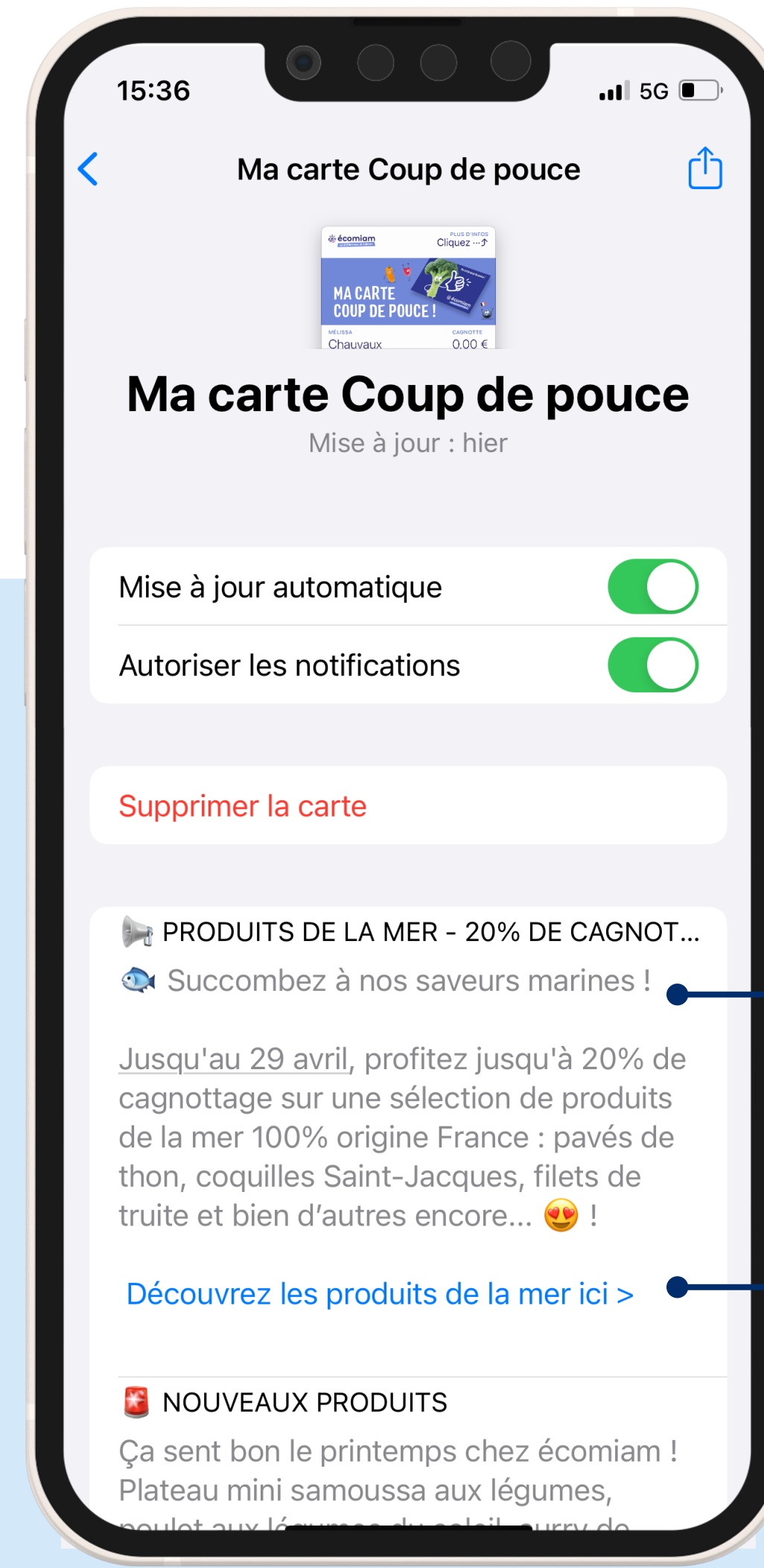
Prénom/nom du détenteur

Montant de la cagnotte en temps réel

Scannable en caisse



Recto



Verso

Informations complémentaires (programme de fidélité, offres du moment, etc.)

Lien(s)

## 2. La carte de fidélité « coup de pouce » est ajoutée dans le wallet du client



Recto



Verso

Prénom/nom du détenteur

Montant de la cagnotte en temps réel

Scannable en caisse

Bannière personnalisable

Informations complémentaires (programme de fidélité, offres du moment, etc.)

Lien(s)



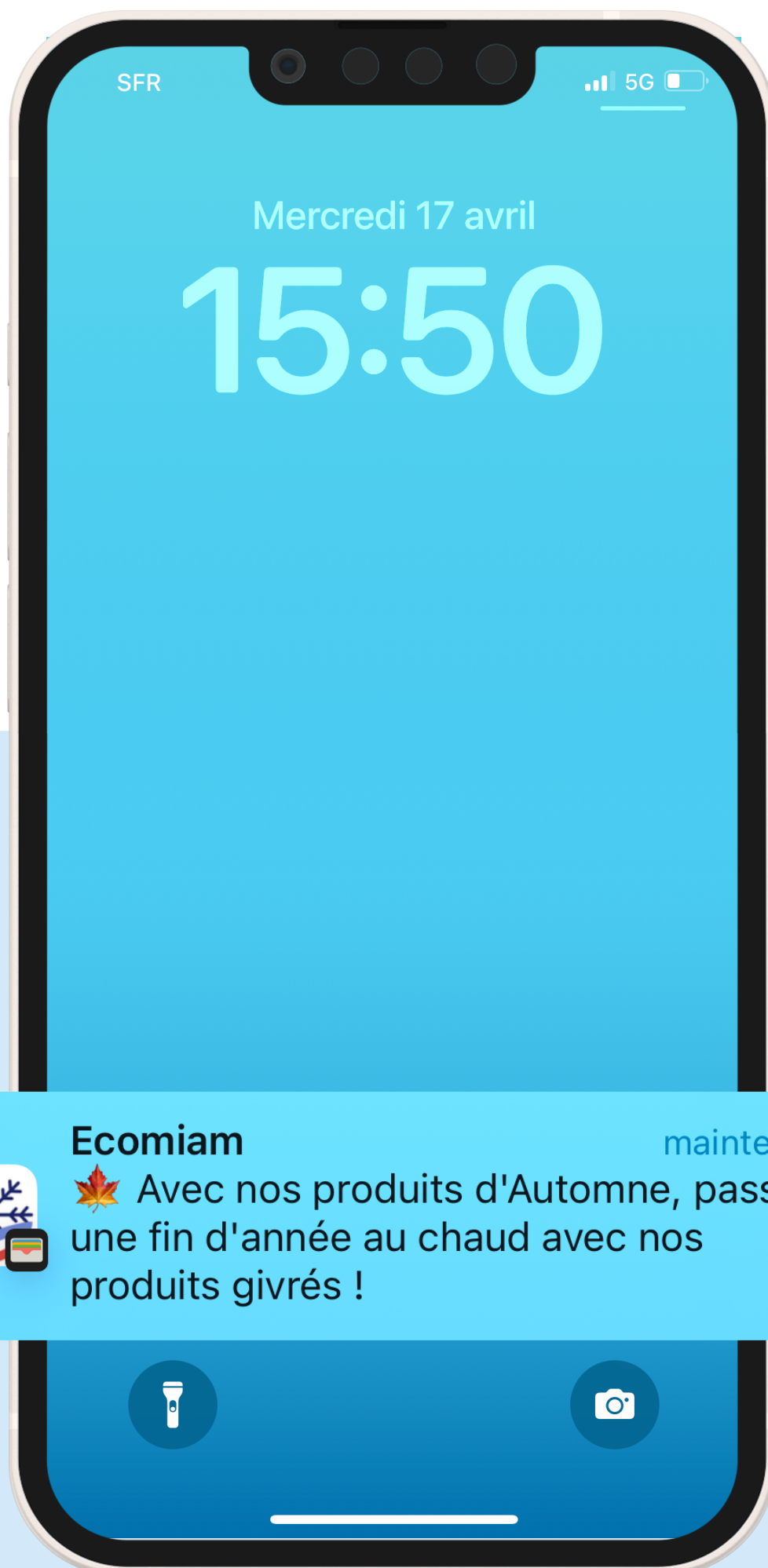
**Etape 3**

**Écomiam anime sa  
carte de fidélité  
wallet**



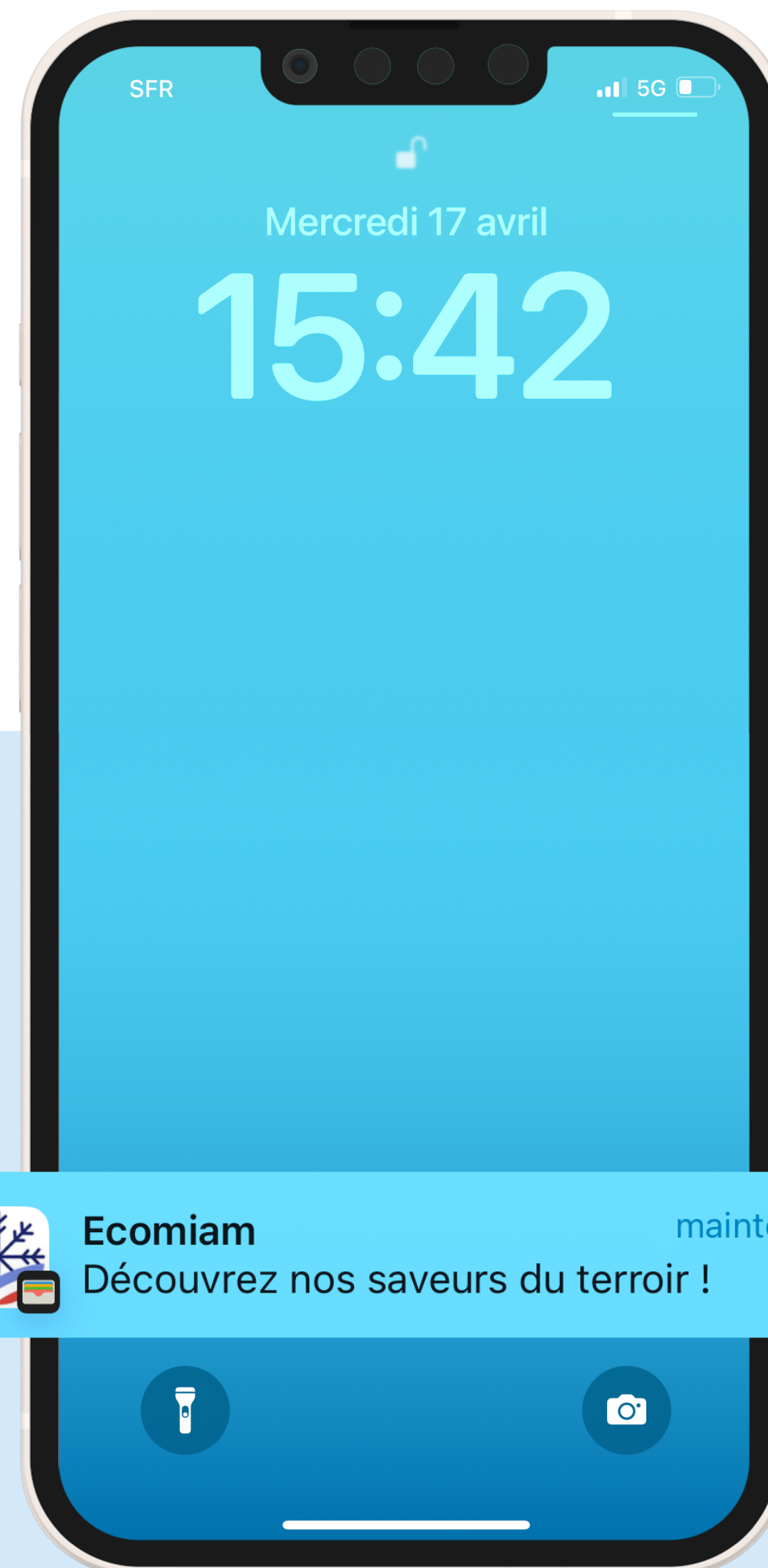
# 3 : écomiam anime sa carte de fidélité wallet

Selon les offres, grâce à des **notifications push commerciales**



**Ecomiam** maintenant  
🍁 Avec nos produits d'Automne, passez une fin d'année au chaud avec nos produits givrés !

Mise en avant des produits d'Automne

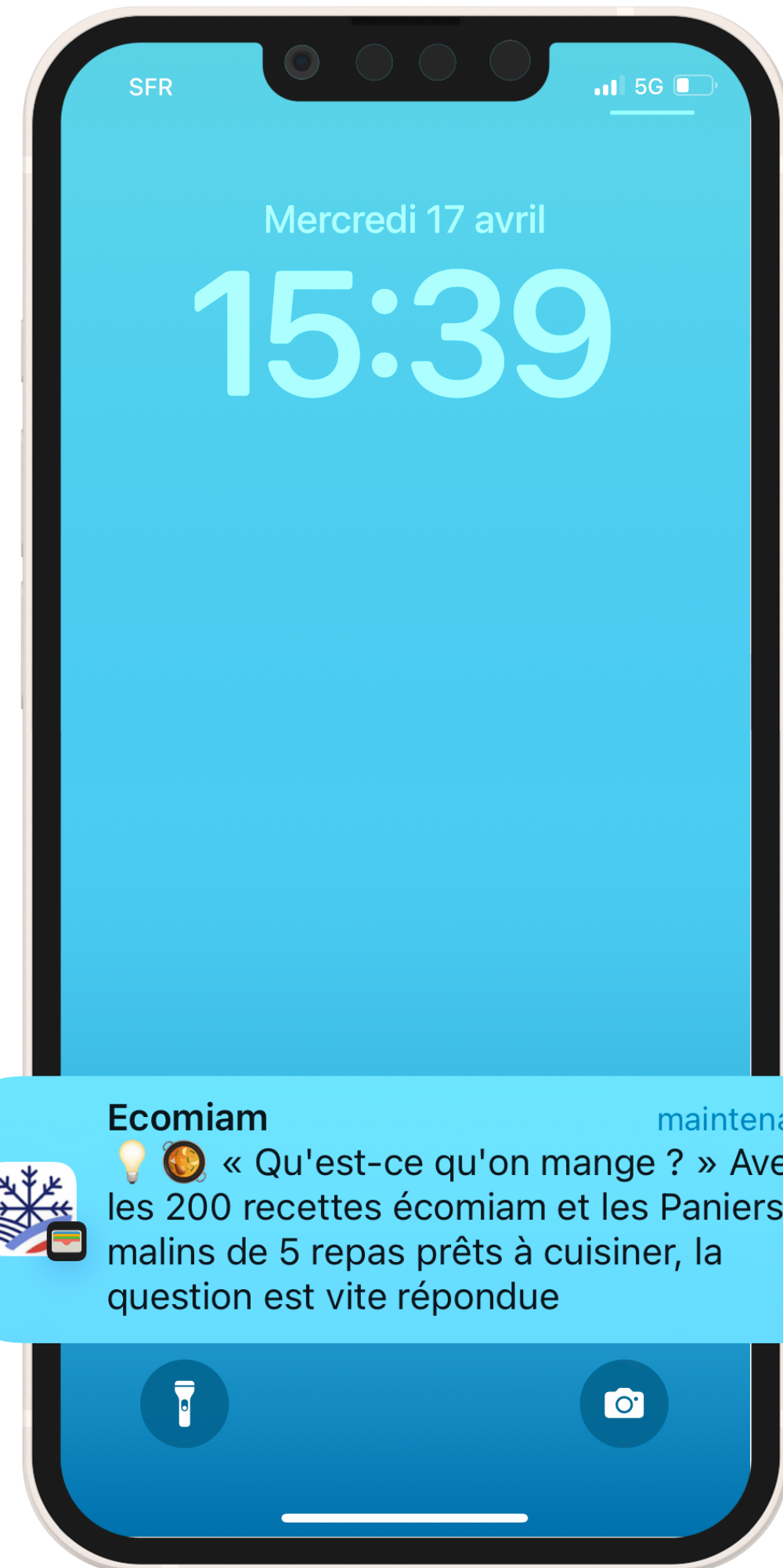


**Ecomiam** maintenant  
❄️ Découvrez nos saveurs du terroir !

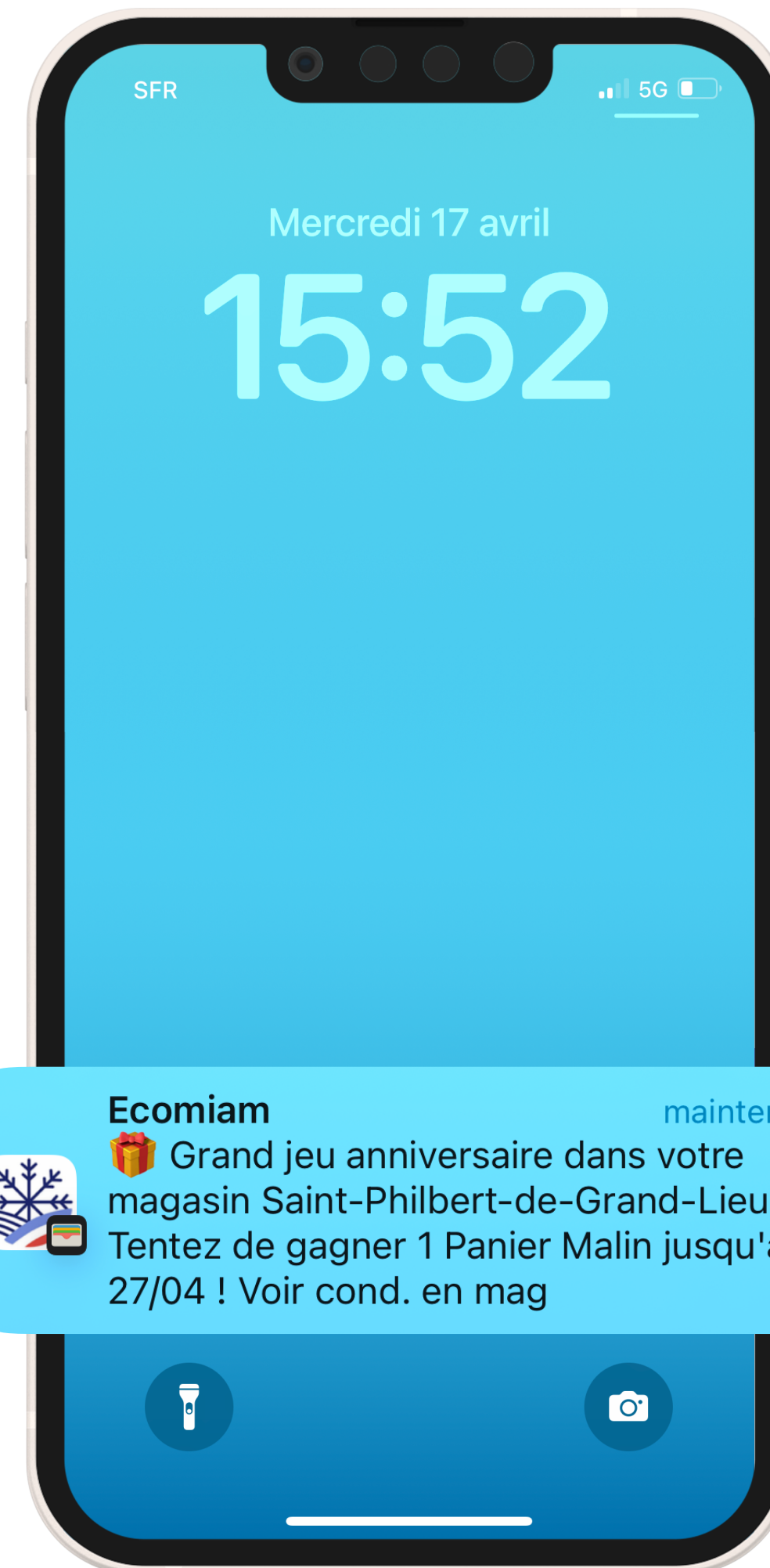
Mise en avant des produits du terroir

# 3 : écomiam anime sa carte de fidélité wallet

Selon les offres, grâce à des **notifications push marketing**



**Notification marketing :**  
mise en avant de contenus marketing



**notification liée au magasin :**  
envoyée selon le magasin de référence du client

# 3 : écomiam anime sa carte de fidélité wallet

Selon le cycle de vie du client, grâce à des **notifications push personnalisées**



Notification cagnotte :  
**post-achat**



Notification réactivation : pour  
les **clients inactifs +6 mois**



Notification réactivation : pour les  
**clients occasionnels +3 mois**

# Les résultats du wallet chez écomiam



# Les résultats du wallet chez écomiam

La base clients  
« wallétisée » est

**20%**

plus active



**12%**

de la base clients  
wallétisée en 1 an

**+5%**

du montant du panier d'achat  
moyen pour les clients  
« wallétisés »

# Les projets wallet à venir

Mise en place de **l'offre Anniversaire**

Mise en place du **parrainage** sur le wallet mobile

Renforcer la **wallétisation en magasin** grâce à une formation des forces de vente





Contactez-nous sur notre site

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

# REJOIGNEZ-NOUS SUR LINKEDIN POUR SUIVRE NOS ACTUALITÉS

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

#1

\*Résultat constaté chez plusieurs de nos clients

## BLOG BOOK

**Boostez votre fréquence d'achat avec le wallet :**  
*5 exemples concrets de stratégie*

**LE SAVIEZ-VOUS ?**

**VOUS ?**

**Il est possible de dématérialiser votre reçu click & collect sur le wallet mobile !**

 Captain Wallet