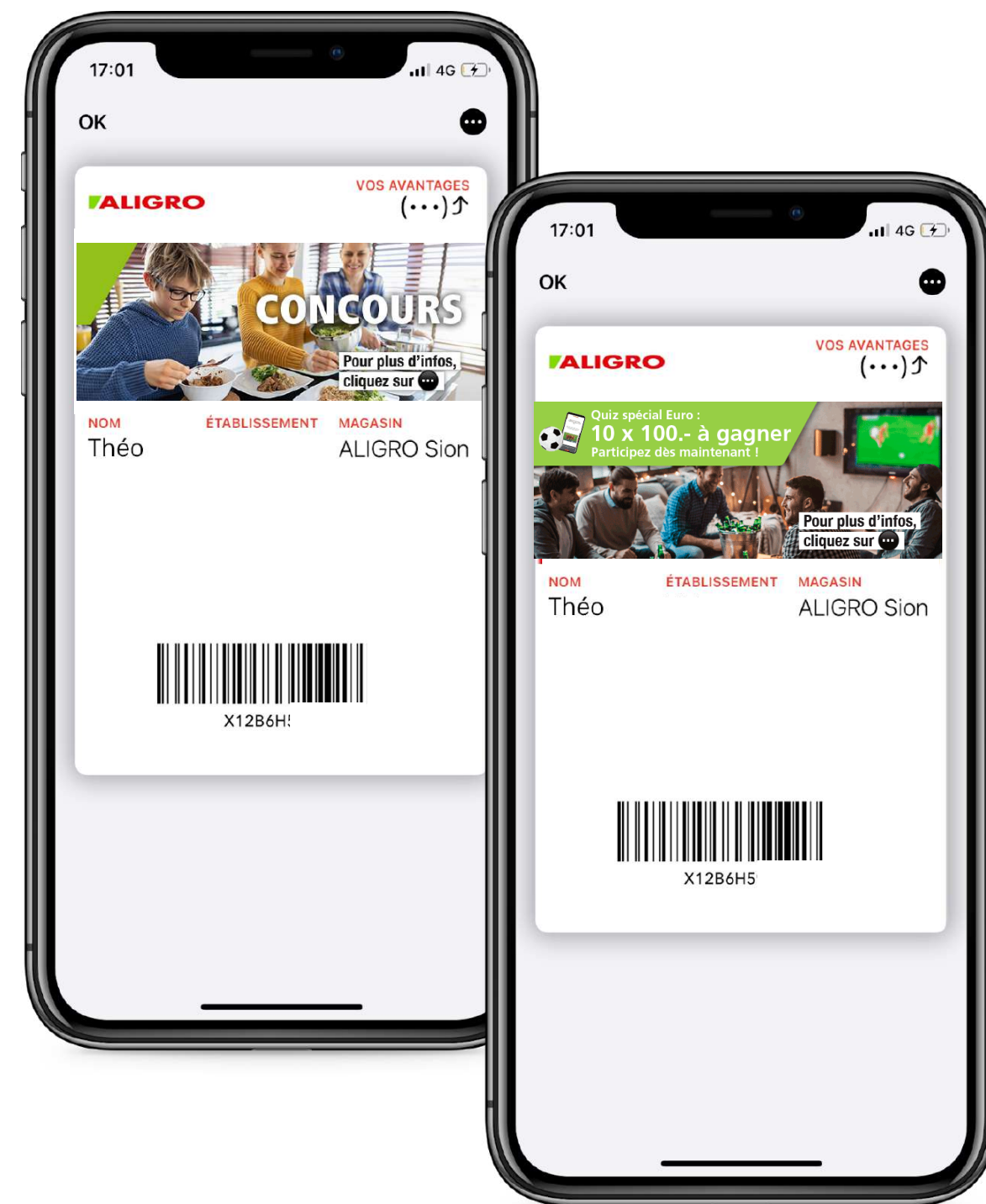



Captain Wallet




Fraîcheur. Qualité. Inspiration.



ÉTUDE DE CAS

*L'utilisation du wallet en
grande distribution*



A PROPOS DE ALIGRO



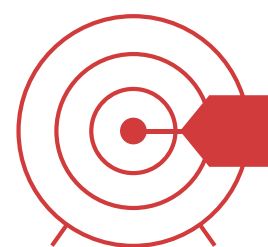
Une entreprise Suisse, familiale et indépendante



1000 collaborateurs et 14 points de vente en Suisse



Spécialiste du marché de gros de la gastronomie et précurseur sur le marché Suisse, depuis 1966



Sert les professionnels de la restauration, du commerce de détail et les clients particuliers



Les objectifs

- » Aligro a souhaité trouver un moyen digital et innovant capable de relayer efficacement toutes les offres liées à la carte client.
- » Accessible aux professionnels comme aux particuliers.



Au-delà de cet objectif principal, les objectifs de Aligro étaient aussi de :

1

Augmenter la fréquence d'achat

2

Améliorer la visibilité des actions et la relation avec les clients

3

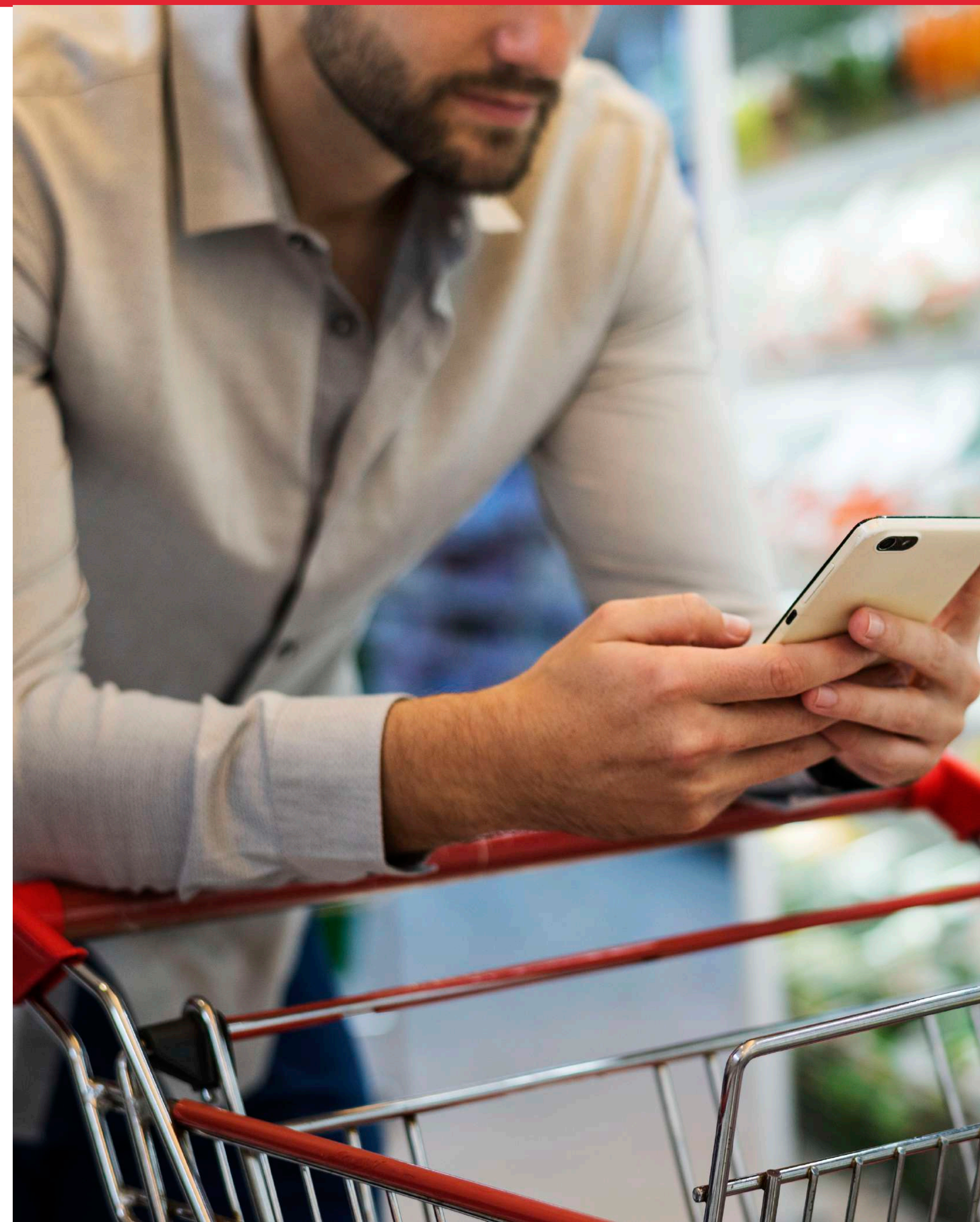
Générer du trafic en magasin et sur le site web

Le choix du wallet

- Un canal innovant, différenciant des canaux traditionnels tels que les emails ou les SMS
- Un canal relationnel capable de rattacher un magasin de référence à un client et de relayer les offres propres à chaque magasin

“Nous avons choisi le wallet car il s’agit d’un canal innovant, facile à mettre en place, capable de relayer les offres de chacun de nos points de vente facilement, efficacement et de manière flexible.”

- Xavier Trousseau, Responsable service Marketing & Communication chez Aligro



Comment ça marche ?

1

Le client dématématise sa carte client depuis de multiples supports de communication de la marque

2

Le client télécharge en 2 clics sa carte client et accède à toutes ses informations (magasin de référence, horaires, horaires spéciaux, numéros de téléphone, etc.)

3

Le client reçoit ensuite des notifications push : offres spéciales, invitation à des événements, rabais sur une gamme de produits, concours, etc.

Comment ça marche ?

1. Le client télécharge sa carte wallet depuis divers supports

Une étape cruciale pour inciter sa base client à télécharger le wallet
Résultat, un succès !

10%
des clients
professionnels

7%
des clients particuliers
ont déjà téléchargé leur carte wallet

Les supports de communication choisis par Aligro

Emails dédiés

Jeux concours envoyés par email

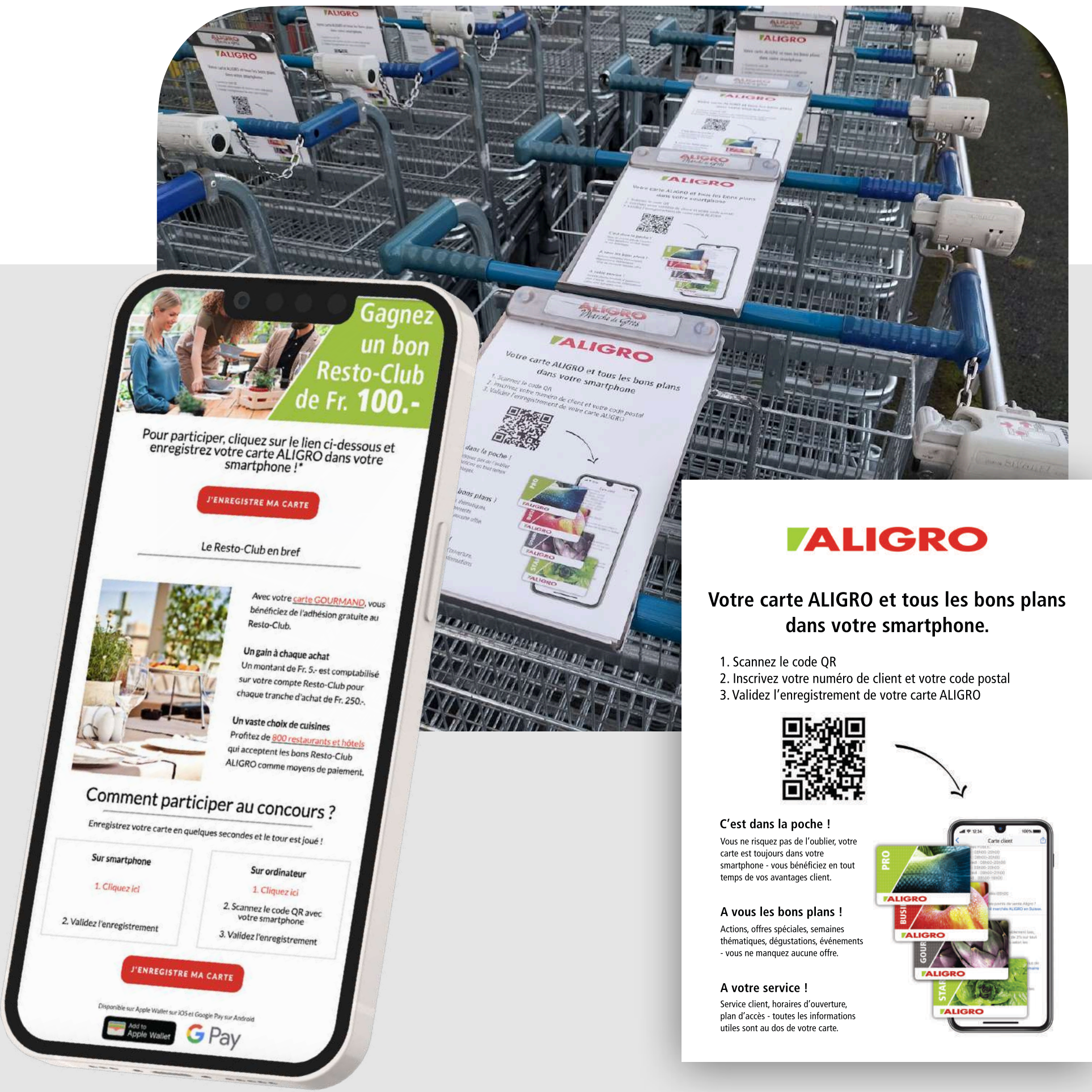
QR code sur les caddies

Encadré dans l'espace client

Activation à la réception

QR code sur le courrier suite à la création d'une nouvelle carte client

Publication sur les réseaux sociaux

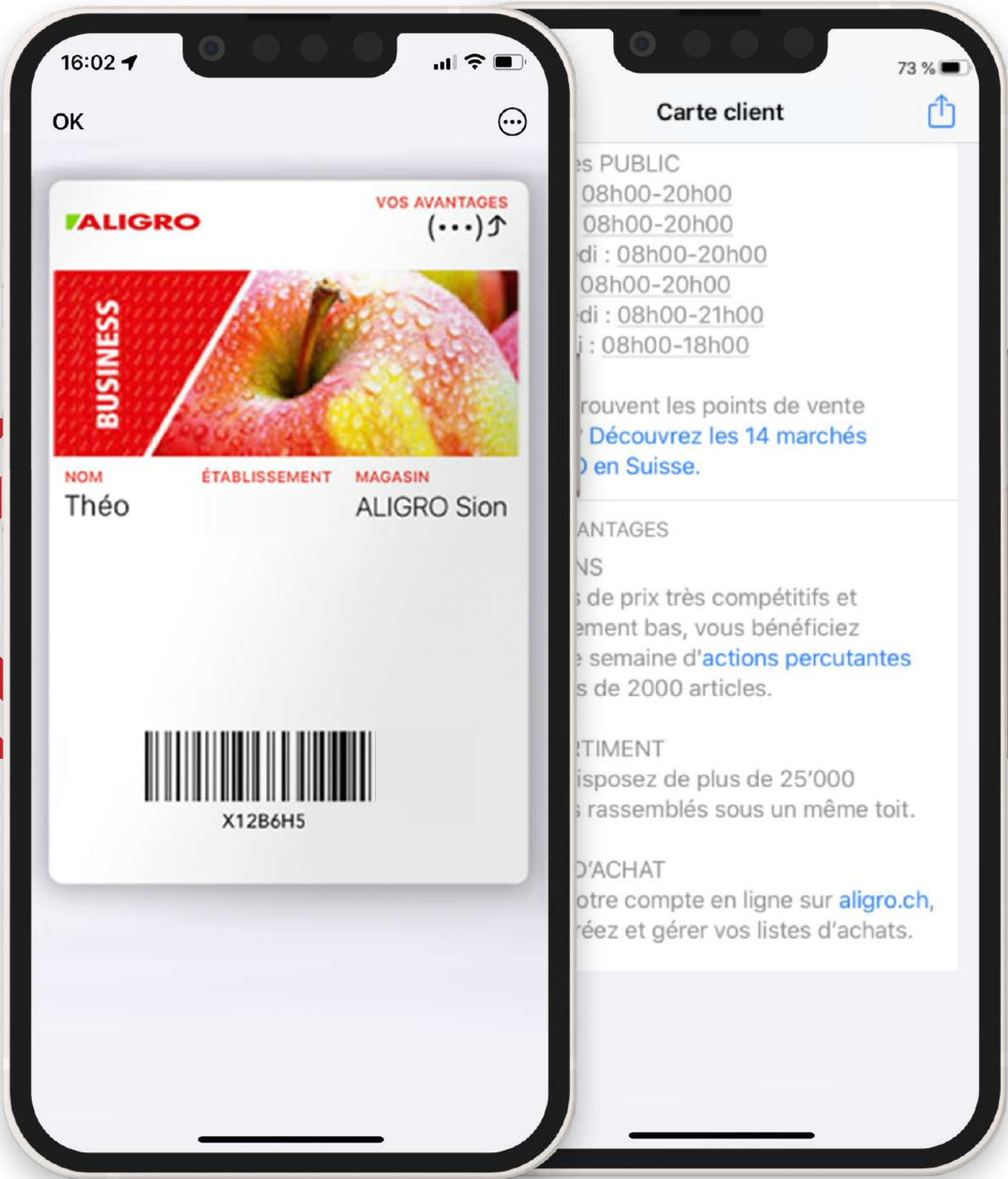


Comment ça marche ?

2. La carte est téléchargée dans le wallet du client



Disponible sur
Apple, via
l'application
« Cartes »

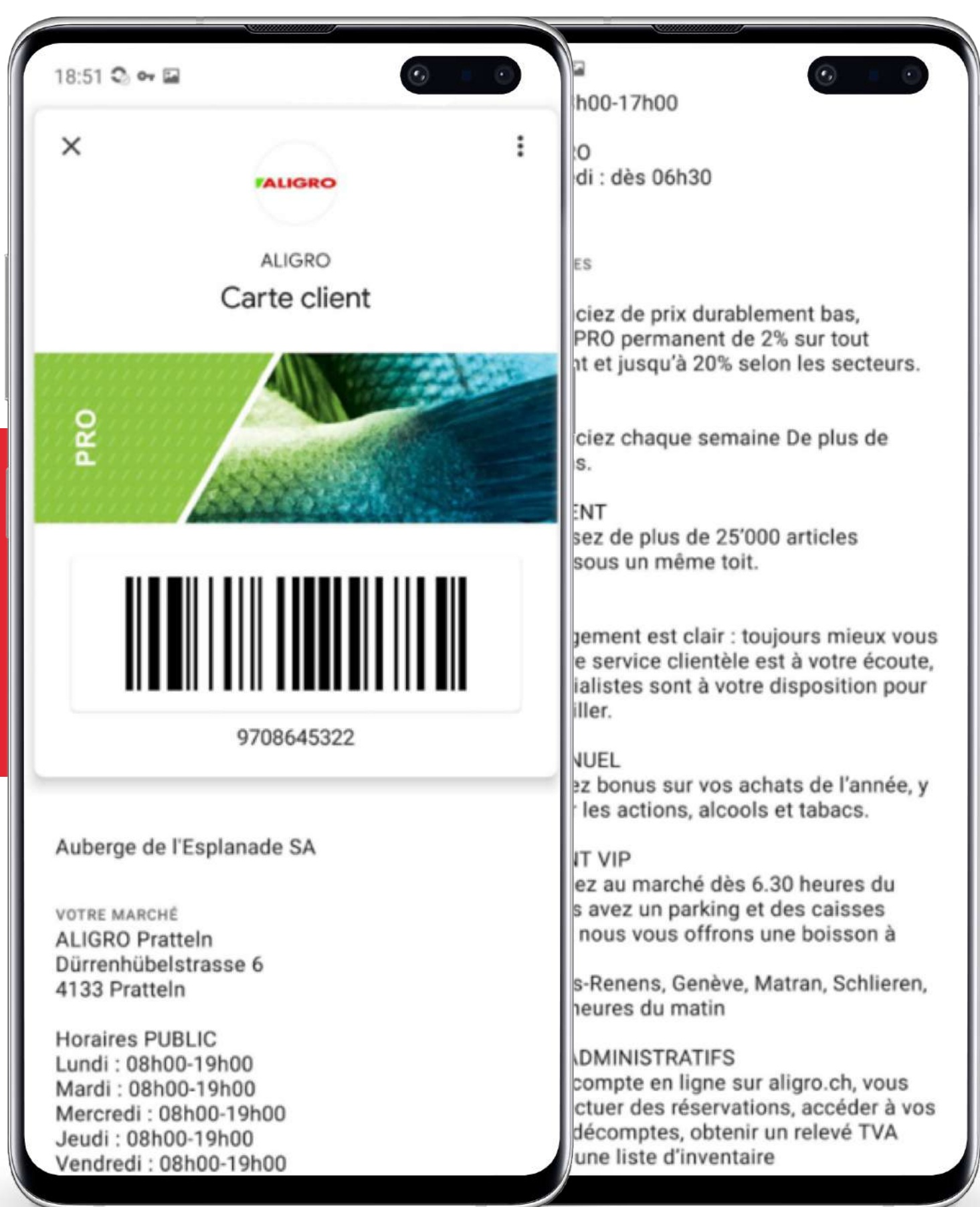


Recto

Verso



Disponible sur
Android, via
l'application
« Google Pay »



Recto

Verso

Comment ça marche ?

3. L'animation de la carte Aligro sur le wallet mobile

- Aligro met à jour régulièrement sa carte wallet selon divers temps forts.
- L'enseigne envoie en parallèle une notification pour chaque semaine thématique.

Exemples de semaines thématiques :

- Pâques
- Noël
- Foire aux vins
- Foire à la viande



Une notification est envoyée au client suite à une nouvelle promotion

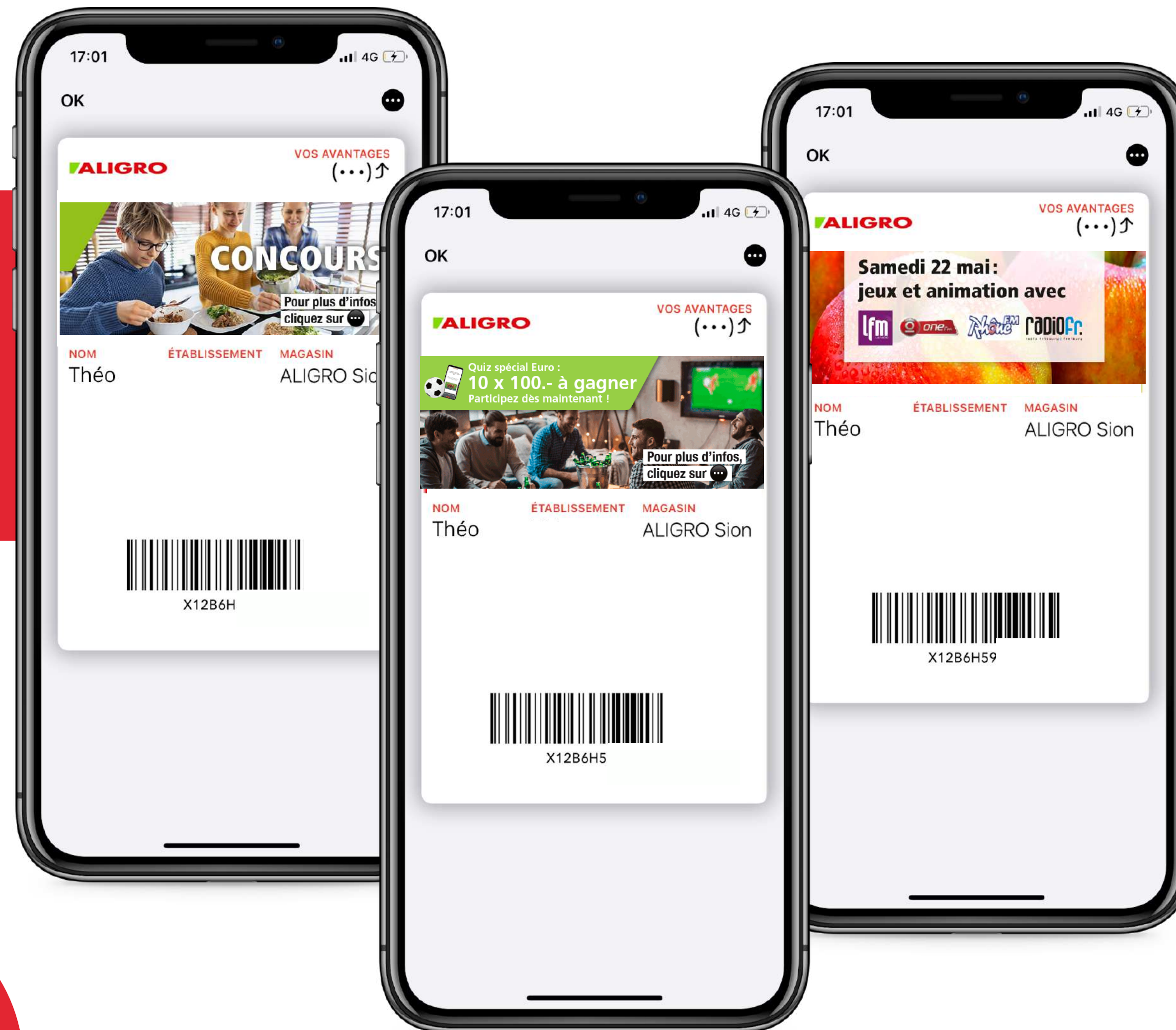
La carte wallet est alors automatiquement mise à jour

Comment ça marche ?

3. L'animation de la carte Aligro sur le wallet mobile

Concours et invitations à des événements

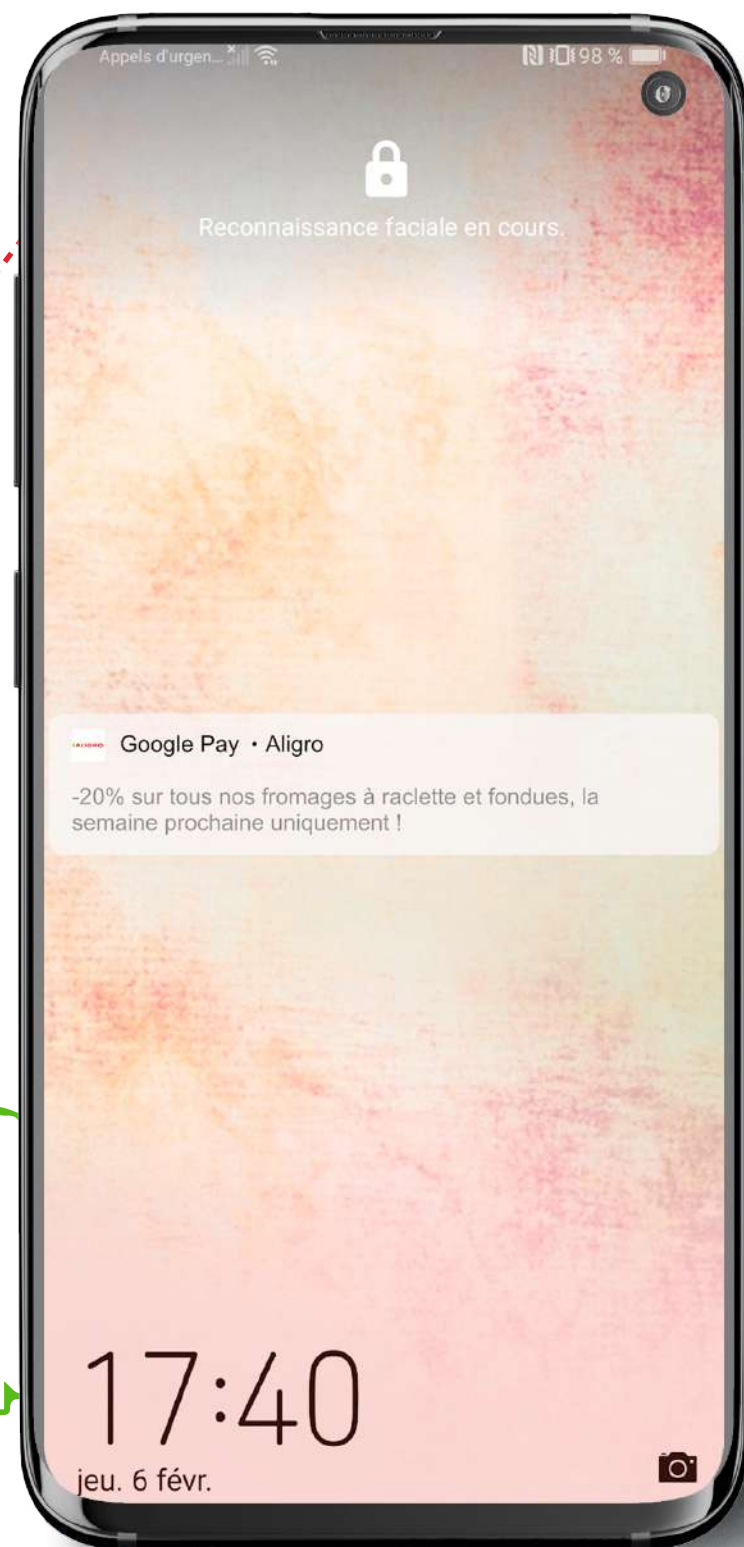
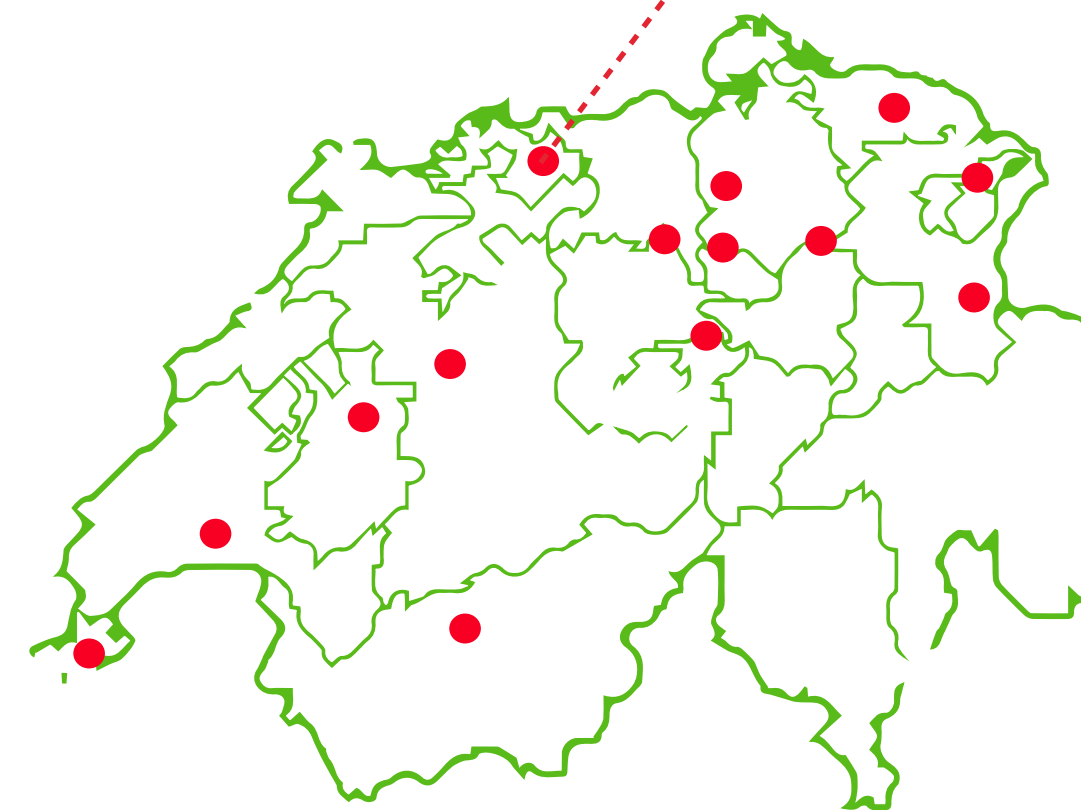
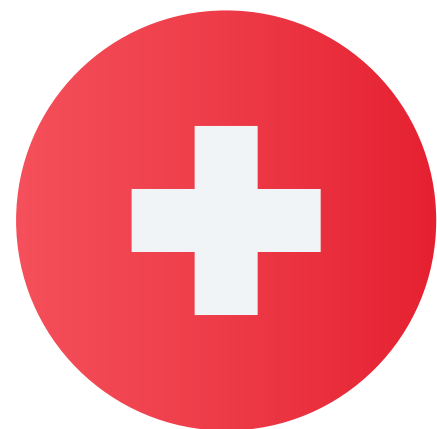
L'enseigne se sert du wallet mobile pour diffuser à ses adhérents les concours organisés.



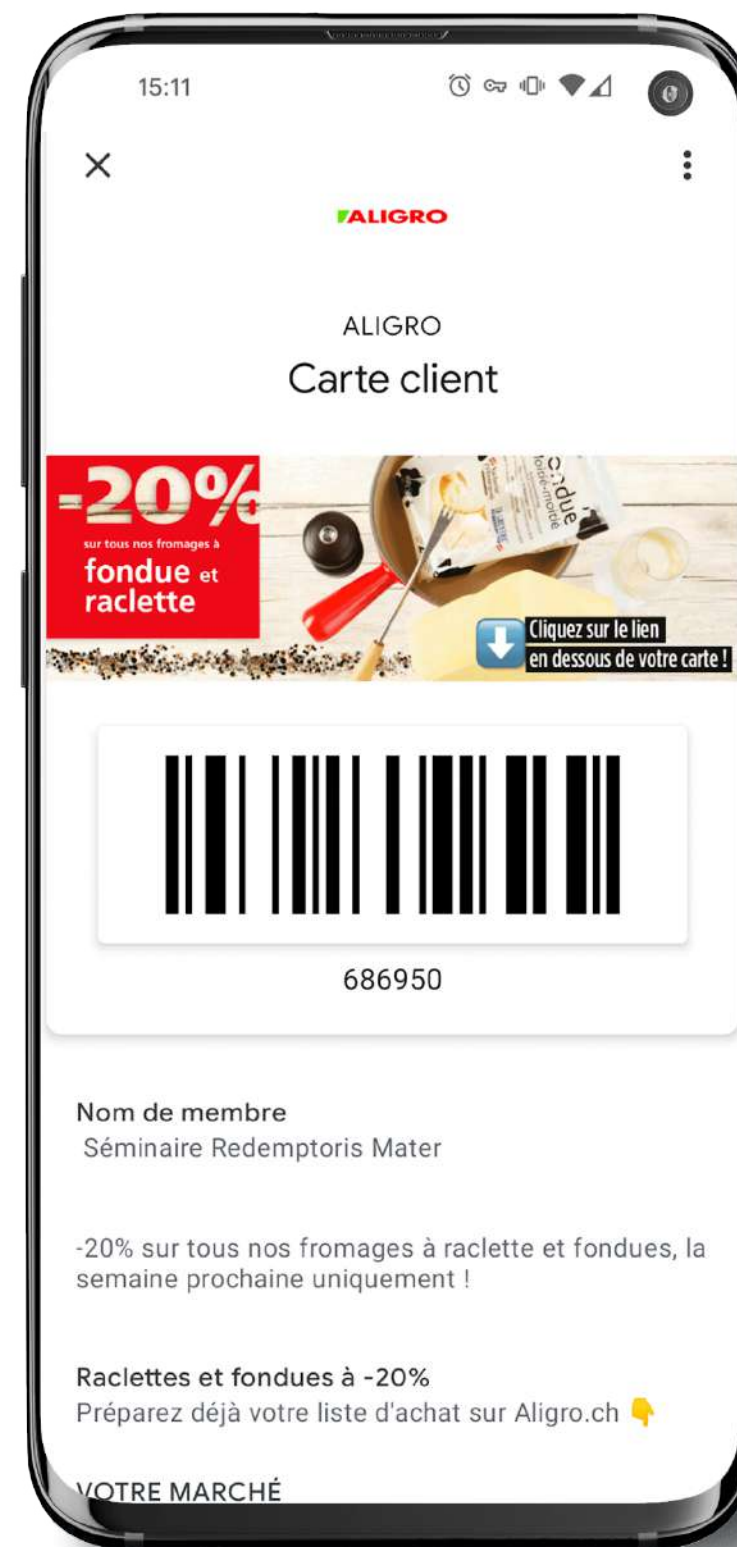
Aligro relaie également via le wallet mobile des invitations à ses événements.

Comment ça marche ?

3. L'animation de la carte Aligro sur le wallet mobile



Notification envoyée
selon un temps fort



La carte est
automatiquement
mise à jour

Envois hebdomadaires de notifications push

Aligro dynamise sa base clients en envoyant régulièrement des notifications push à ses clients wallétisés lors de chaque temps fort et actualité de l'enseigne.

Des notifications push adaptées à la localisation et au client

Les notifications s'adaptent à la zone géographique du client et sont envoyées selon sa région ou son magasin de référence. Elles sont aussi envoyées selon la typologie du client (particulier ou professionnels) mais également en fonction de son groupe de client (épicerie, kiosque, restaurant).

Résultats

Clients
professionnels
actifs* wallétisés

+60%
de chiffre d'affaires

+40%
de fréquence d'achats

+10%
sur la panier moyen

Clients
particuliers
actifs* wallétisés

+30%
de chiffre d'affaires

+20%
de fréquence d'achats

+10%
sur la panier moyen

POUR CONCLURE

Le wallet
booste le chiffre
d'affaires, la
fréquence d'achats et
également le panier
moyen par client.

L'impact est drivé par
une augmentation de
la fréquence d'achats
dû à une
sensibilisation accrue
aux offres spéciales
via les notifications

On observe des
résultats plus élevés
chez les clients
professionnels.



La satisfaction de Aligro sur notre collaboration

“

Le wallet nous permet aujourd’hui de proposer un parcours d’achat innovant et sans couture à nos clients. Avec l’envoi régulier de notifications push, nous arrivons à dynamiser notre base clients efficacement, et ce auprès de nos 2 typologies de clients : professionnels et particuliers. Et les résultats le montrent bien !



Xavier Trousseau

Responsable service Marketing & Communication

”



Captain Wallet digitalise vos supports marketing
(Coupon, carte de fidélité, carte tiers payant, invitation etc.)

dans les Wallet Apple Wallet et Google Pay. Quels que soient vos objectifs (acquisitions, relationnel, service, fidélisation, sans contact etc.), nos experts vous aident à définir et à mettre en place une stratégie Wallet adaptée à votre entreprise.

Aujourd'hui, plus d'une centaine de grandes enseignes françaises et internationales utilisent notre plateforme pour booster leur relation client.

ACCOMPAGNEMENT

PERSONNALISATION

GÉOLOCALISATION

AUTOMATISATION

SEGMENTATION

Leader et pionnier
du mobile wallet



Contactez-nous