



**DON'T
CALL ME**
Jennyfer



Captain Wallet



Adapter l'expérience client aux usages mobiles



APPLE
WALLET



GOOGLE
PAY



OBJECTIFS



S'adapter aux nouveaux usages mobiles



Intégrer un canal de proximité sur mobile



Communiquer librement et sans complexe



Booster la récurrence d'achat et de visites

A propos de DCM Jennyfer



Secteur d'activité : prêt-à-porter



Cœur de cible : 10-19 ans



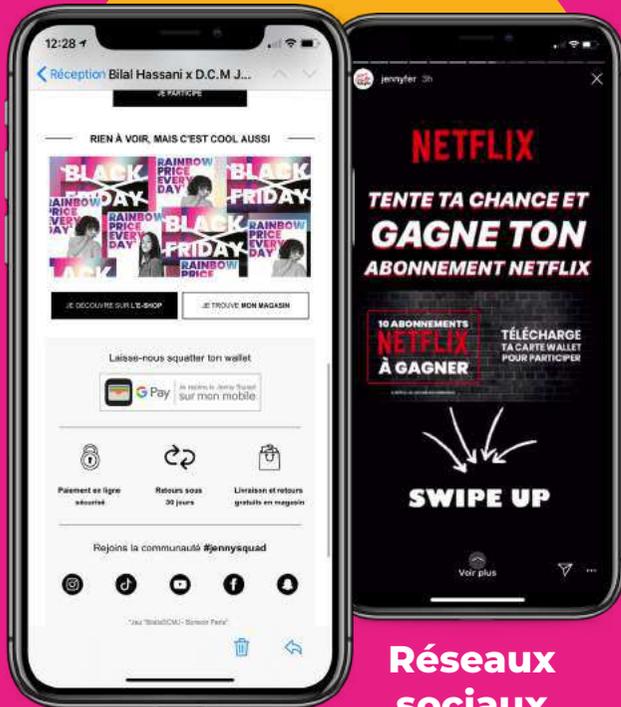
Présence dans 30 pays



2018 : Repositionnement de la marque

DÉMATÉRIALISATION VIA TOUS LES POINTS DE CONTACT

En ligne



Email

Réseaux
sociaux

En point de vente



Carte DCM Jennyfer
dématérialisée
dans le wallet

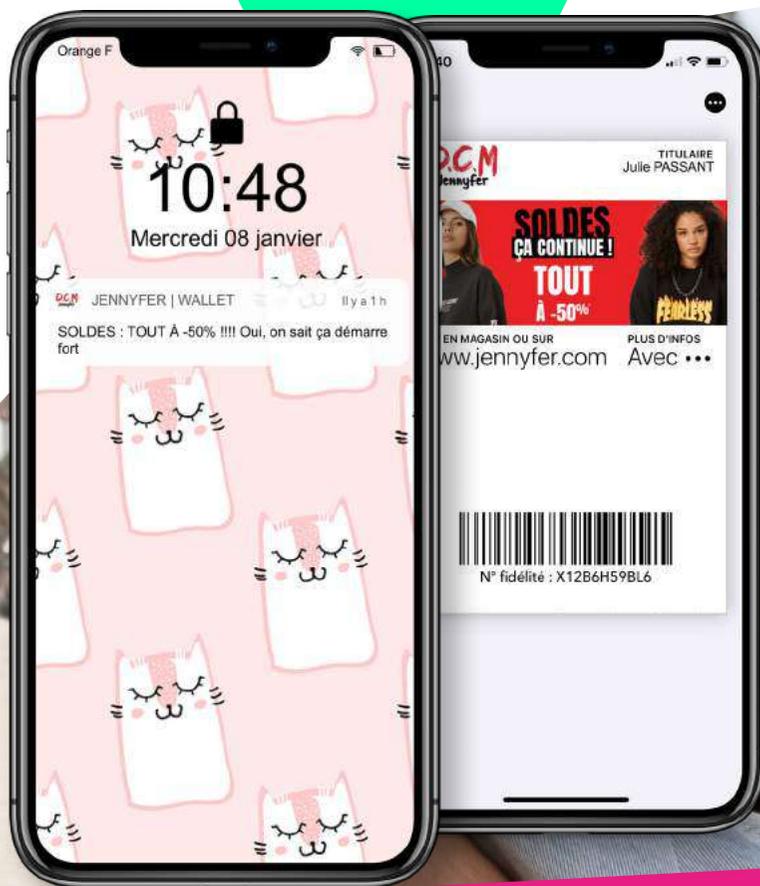


Sticker

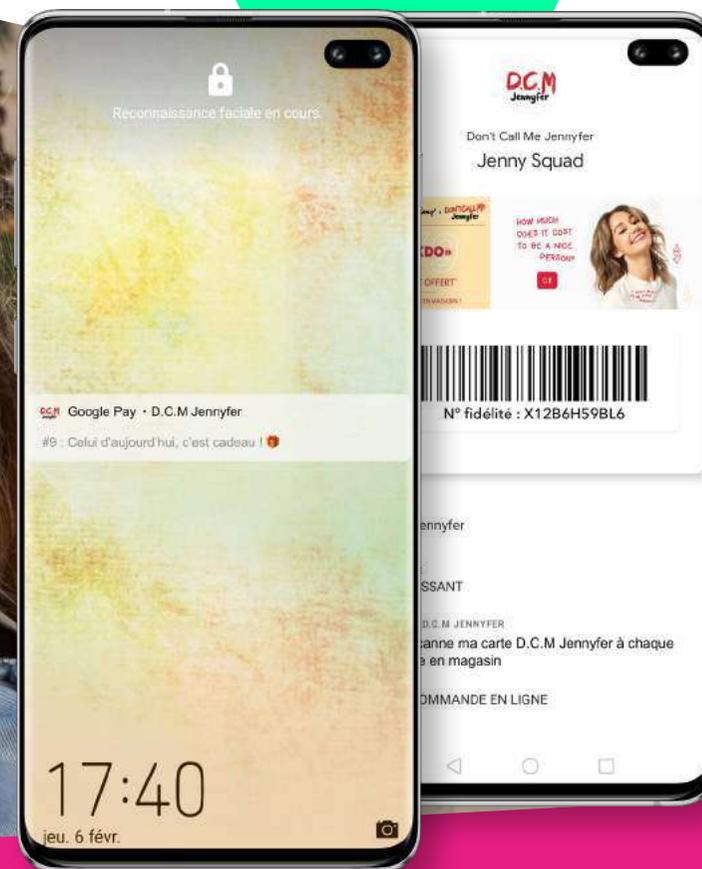
UN CANAL DE PROXIMITÉ

ADAPTÉ AUX NOUVEAUX USAGES MOBILES

Mise en avant
des offres



Mise en avant
des collections



La cliente est avertie directement sur son mobile lorsqu'une offre ou une collection est disponible via l'envoi de notifications push et la mise à jour du pass wallet.

UN FORT IMPACT

SUR L'ENSEMBLE DE LA BASE DE DONNÉES...

FRÉQUENCE D'ACHAT

+63%

Les clients wallétisés
achètent plus que les
non wallétisés

CA/CLIENT

+45%

Les clients wallétisés
dépendent plus que
les non wallétisés

CA/CLIENT

1€ = 12€

Pour 1€ dépensé,
les wallet génèrent
12€ de revenu



PLUS IMPORTANT ENCORE SUR LES INACTIFS

RÉACTIVATION DES INACTIFS

x 2,5

Les inactifs wallétisés sont **2,5 fois plus nombreux à effectuer un achat** que les inactifs non wallétisés

FRÉQUENCE D'ACHAT DES INACTIFS

x4

Les inactifs wallétisés sont **4 fois plus nombreux à ré-acheter** que les inactifs non wallétisés

CA/CLIENT INACTIF

x 2,5

Le CA/client inactif wallétisé est **2,5 fois supérieur** à celui d'un inactif non wallétisé



TÉMOIGNAGE

« La solution des wallet mobiles permet à DCM Jennyfer de rester top of mind de notre cœur de cible wallétisé en s'intégrant parfaitement à leurs habitudes de consommation.

La fonctionnalité de recrutement, en plus de réactiver les clients inactifs, consolide le Jenny Squad en agrandissant notre communauté.

Nous n'avons aucun doute sur le potentiel de cette technologie de proximité, et envisageons d'aller plus loin encore : proposer du Click & Collect sur ces applications afin de faciliter le retrait des colis en boutique. »

Graziella KAEUFFER

CRM Manager chez DCM Jennyfer





Captain Wallet

Leader et pionnier du mobile wallet marketing en Europe, Captain Wallet digitalise les outils de marketing direct sur Apple Wallet et Google Pay pour permettre aux marques de transformer véritablement le mobile en un canal relationnel personnalisé et dynamique.

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

-  Dématérialisation dans les wallet
-  Automation
-  Envoi de notifications push
-  Segmentation
-  Mise à jour des pass dématérialisés
-  Accompagnement personnalisé

EN SAVOIR PLUS

