

PICARD est le leader français de la fabrication et la distribution de produits surgelés.



RÉSEAU : PLUS
DE 900 MAGASINS



700 RÉFÉRENCES
PRODUITS



CHIFFRE D'AFFAIRES :
1,4 MILLIARD D'EUROS



EFFECTIFS :
4500 PERSONNES

Picard a mis en place sa stratégie relationnelle Picard & Moi basée sur une logique de **couponing intelligent**.

Challenge n°1

**Créer du trafic
en magasin**

Challenge n°2

**Proposer
des offres personnalisées**

LA SOLUTION DU WALLET MOBILE

Cette stratégie omnicanale est basée en partie sur le Wallet d'Apple qui permet de :



**APPLE
WALLET**



**GOOGLE
PAY**

1

**DÉMATÉRIALISER
LES OFFRES**

directement sur
l'application Wallet
pré-installée sur
le smartphone

2

**FAIRE DES RELANCES
SUR LES OFFRES**

via des notifications
push

3

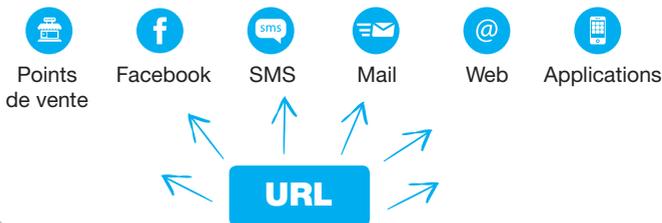
**PROPOSER DE
NOUVELLES OFFRES**

dès que la précédente
est périmée ou utilisée.



1 DÉMATÉRIALISATION DU COUPON SUR TOUS LES POINTS DE CONTACTS

Grâce à une simple URL, ci-contre dans ses emails promotionnels, Picard propose à ses clients de **sauvegarder leur coupon directement sur leur mobile.**



CTA wallet qui permet de sauvegarder son coupon directement sur mobile.



2 AJOUT DU COUPON DANS LE SMARTPHONE EN 2 CLICS

En 2 clics, le coupon Picard est sauvegardé dans le smartphone du client directement dans l'application Wallet pré-embarquée sur tous les iPhone et bientôt sur tous les Android.





3 TEMPS DE PAROLE/RELANCES ILLIMITÉES

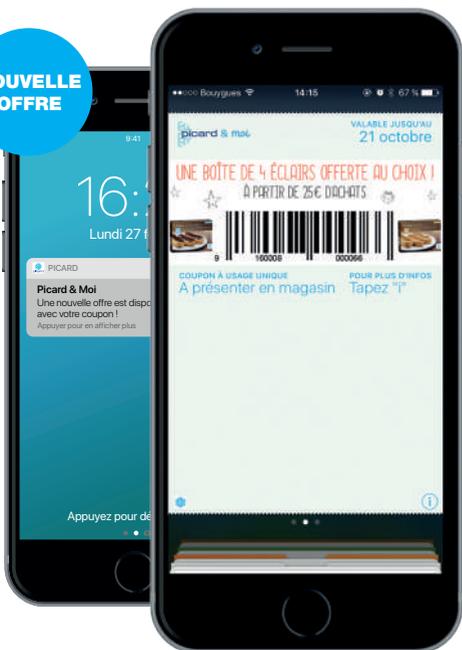
Une fois le coupon installé sur le smartphone du client, **Picard peut relancer son client en lui envoyant des pushes notifications qui redirigent directement sur le coupon.**

 **Notifications géolocalisées** par rapport à son magasin de référence



 **Notifications programmées** par la marque (date, expiration, événements)

NOUVELLE OFFRE



4 CANAL DE COMMUNICATION ONE TO ONE SUR LE LONG TERME

Le coupon devient un media sur lequel la marque peut retargetter ses offres et ses services.

Picard relance et pousse à ses clients **de nouvelles offres ou des messages serviciels, via le même coupon** déjà installé dans le smartphone du client.

60%DES CLICS DANS L'EMAIL
SONT **CAPTÉS**
PAR LE CTA WALLETSUR CES 60%
DE CLICS,**70%****ONT AJOUTÉ
LE COUPON
À LEUR WALLET**

JUSQU'À

50%DE TRANSFORMATION
EN PDV**90%****DES CLIENTS CONSERVENT
LEUR COUPON PICARD
DANS L'APPLICATION
WALLET APRÈS UTILISATION
EN PDV**

“ La solution Captain Wallet a largement dépassé nos attentes d'un point de vue Drive-To-Store et rédemption de coupons en magasin. Sur certaines de nos offres, nous avons eu un taux de rédemption du coupon de 50% parmi nos clients qui ont installé le coupon Picard dans le wallet.”

Emmanuelle BazinDirectrice Marketing Client,
Digital et Livraison à domicile chez Picard