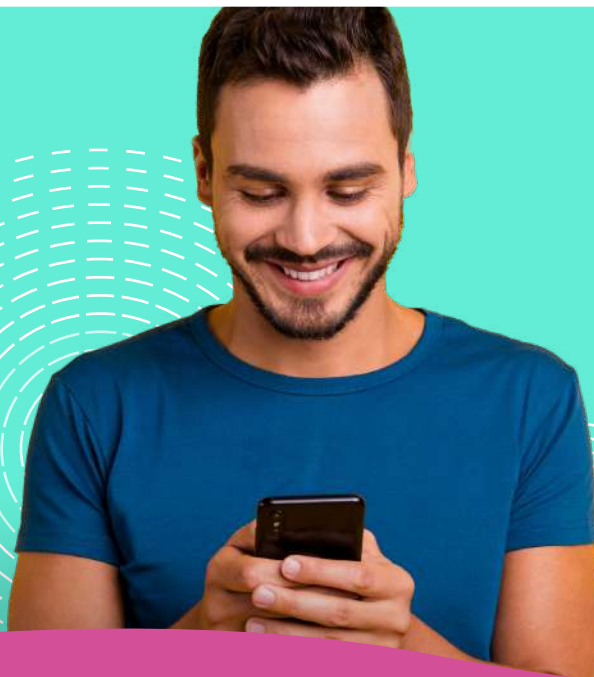




Captain Wallet

USE CASE BOOK



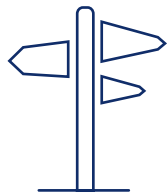
2 CAS CLIENTS CONCRETS AVEC LE MOBILE WALLET

Exemples, stratégies, chiffres et visuels

SECTEUR DE LA GRANDE DISTRIBUTION



SOMMAIRE



**INTRODUCTION SUR LE WALLET ET
SES FONCTIONNALITÉS
P.1-2**



**SECTEUR DE LA GRANDE DISTRIBUTION
P.3-15**

**ALIGRO
P.3**

**PICARD
P.10**

CONNAISSEZ-VOUS LE WALLET MOBILE ?

Le mobile wallet est **une application mobile native** chez tous les iPhones (nommée «Cartes») et tend à le devenir chez tous les Androids (nommée «Google wallet», anciennement «Google Pay»).

Grâce à ces applications wallet, **un utilisateur peut dématérialiser n'importe quel support sur son smartphone** : cartes de fidélité, bons de réduction, boarding pass, carte tiers payant, reçu click & collect et plus encore !

En 2021, **38,7% des français connaissaient cette application** et parmi eux, **56% l'utilisaient** pour y enregistrer leur carte de fidélité. Des chiffres qui ne cessent d'augmenter d'années en années.

Nouveau canal relationnel par excellence, le wallet mobile **permet d'envoyer des notifications push** à tous ses clients "wallétisés". Un support qui séduit donc les entreprises de tous les secteurs.

VOICI QUELQUES SCÉNARIOS QUE VOUS VERREZ DANS CE BOOK

**CARTES DE
FIDÉLITÉ**

ALIGRO
Fraîcheur. Qualité. Inspiration.

**BONS DE
RÉDUCTION**

 **picard**

**RECRUTE-
MENT
EN PDV**

 **picard**



LE SECTEUR DE LA GRANDE DISTRIBUTION



ALIGRO

Fraîcheur. Qualité. Inspiration.

Comment le wallet peut-il être utilisé dans la grande distribution et permet à Aligro de booster jusqu'à +60% son CA/client ?

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.

- 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 RÉSUMÉ DE LA STRATÉGIE

1 LES POINTS DE CONTACTS



QR CODE SUR LES CADDIES

Alligro a disposé sur ses caddies des affiches permettant aux clients de télécharger la carte wallet en scannant un QR code



EMAILS

Des emails dédiés et des jeux concours envoyés par emails permettent aux clients de télécharger la carte facilement



SITE ET RÉSEAUX SOCIAUX

L'enseigne propose la digitalisation de la carte depuis des publications sur les réseaux sociaux et depuis l'espace client de leur site



COURRIER

Après une demande d'adhésion à la carte client, ce dernier reçoit un courrier avec un QR pour télécharger sa carte dans le wallet

2 LA CARTE EST DANS LE MOBILE DU CLIENT



LA CARTE EST TÉLÉCHARGÉE

Le client peut retrouver sa carte de fidélité dans son wallet en 2 clics



DES INFORMATIONS ADAPTÉES À LA LOCALISATION

Les informations sur le programme de fidélité au verso de la carte sont adaptées selon la localisation du magasin de référence du client



LE CLIENT EST NOTIFIÉ

Alligro envoie des notifications à ses clients suite à une nouvelle promotion qui a lieu dans son magasin de référence

3 LA MARQUE RECIBLE SES CLIENTS



LA CARTE EST MISE À JOUR

La carte wallet se met automatiquement à jour (design et informations) lors des temps forts



LE CLIENT EST RECIDÉ

Les clients wallétisés sont prévenus par notification dès qu'un nouveau jeu concours a lieu, une promotion, actualité, etc.

LES RÉSULTATS

CLIENTS PROFESSIONNELS ACTIFS WALLÉTISÉS

+60%

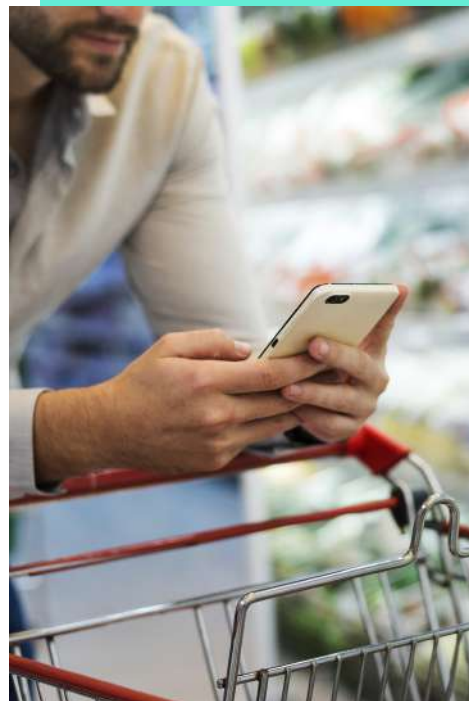
De chiffre d'affaires

De fréquence d'achats

+40%

+10%

Sur le panier moyen



LES RÉSULTATS

CLIENTS PARTICULIERS ACTIFS WALLÉTISÉS

+30%

De chiffre d'affaires

De fréquence d'achats

+20%

+10%

Sur le panier moyen



TÉMOIGNAGE

”
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. Les résultats le montrent bien !

Xavier Trouseau
Responsable service Marketing & Communication chez ALLIGRO





Comment Picard propose ses bons de réduction dans le wallet et enregistre un taux de transformation de 50% en magasin ?

LES OBJECTIFS

Picard a mis en place la stratégie relationnelle de son programme de fidélité sur une logique de couponing intelligent. L'enseigne a ainsi choisi le wallet pour dématérialiser ses coupons.

- 1** Booster le trafic en magasin
- 2** Digitaliser ses offres personnalisées sous format bon de réduction
- 3** Développer un canal de communication privilégié avec ses clients



LE RÉSUMÉ DE LA STRATÉGIE

1 LES POINTS DE CONTACTS



POINTS DE VENTE

La marque propose la dématérialisation de ses offres sur le wallet, en magasin, via des QR codes



EMAILS ET SMS

Des emails et SMS sont envoyés à la base opt-in et proposent d'enregistrer le bon de réduction dans le wallet



RÉSEAUX SOCIAUX

Picard utilise Facebook pour proposer le téléchargement de ses offres sur le wallet mobile



APPLICATION ET SITE WEB

Depuis l'application Picard le client peut dématérialiser ses offres dans son wallet. Également depuis le site web

2 LE COUPON EST DANS LE MOBILE DU CLIENT



LE COUPON EST TÉLÉCHARGÉ

Le client peut retrouver son bon de réduction dans son wallet en 2 clics



LE CLIENT EST NOTIFIÉ SELON SA GÉOLOCALISATION

Picard relance ses clients via des notifications push géolocalisées par rapport à son magasin de référence



LES NOTIFICATIONS SONT AUSSI PROGRAMMÉES

Picard notifie ses clients selon la date d'expiration du bon de réduction et autres événements

3 LA MARQUE RECIBLE SES CLIENTS



LE COUPON DEVIENT UN CANAL DE COMMUNICATION

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



LE CLIENT EST RECIBLÉ

Picard relance et pousse à ses clients ses nouvelles offres ou messages serviciels via le même coupon présent dans son wallet

LES RÉSULTATS

des clics dans
les emails sont
captés par le CTA
wallet

60%

70%

des personnes ayant
cliqué ont ajouté le
coupon à leur wallet



LES RÉSULTATS



Jusqu'à 50% de
transformation en PDV

50%

90%

des clients conservent leur
coupon Picard dans
l'application wallet après
utilisation en PDV

TÉMOIGNAGE

”

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 Bazin
Directrice Marketing Client, Digital et Livraison à domicile chez PICARD



LE MOT DE LA FIN

Une infinité de scénarios est possible avec le wallet ! Que ce soit dans le secteur du retail, de la grande distribution, de l'assurance ou encore du tourisme, **chaque cas client est unique** et utilise le wallet à sa façon. Dématérialisation de la carte de fidélité, de la carte tiers payant, d'un bon de réduction ... **tous performant avec ce canal relationnel !**
Découvrez la solution Captain Wallet par vous-même et comment celle-ci peut s'adapter à votre business.

Merci à toutes les marques présentes dans ce book





Captain Wallet

is made with love by Carving
Labs

Email

hello@captainwallet.com

Téléphone

+ 33 1 75 43 60 71

Adresse

44 Rue Richer.
75009 Paris, France

Plus de 200 clients nous font confiance

