

THE KOOPLES

PARIS

Communiqué de presse

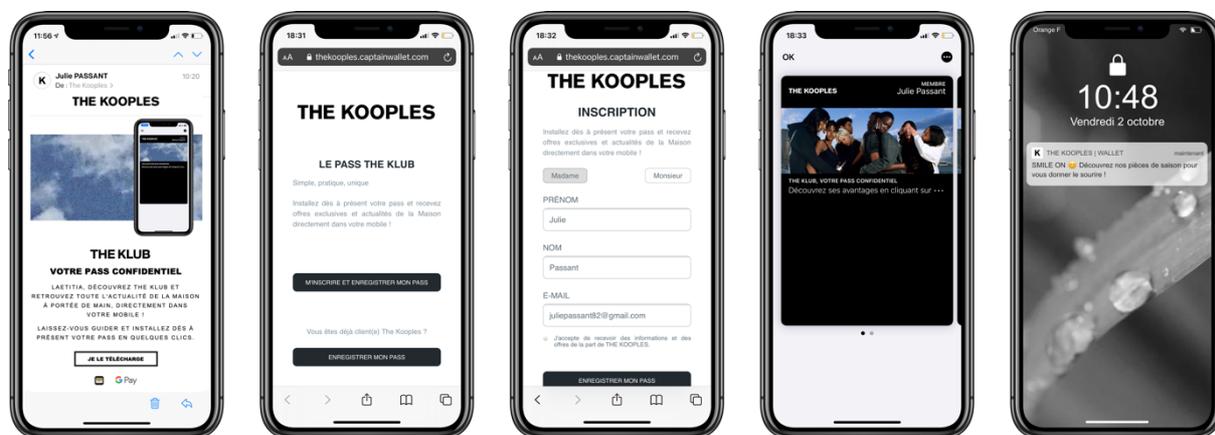
La Maison The Kooples choisit le wallet pour dynamiser son programme relationnel sur mobile

Paris, le 15 octobre 2020 – La Maison The Kooples annonce avoir choisi le wallet comme nouveau canal d'engagement sur smartphone dans le cadre de son programme relationnel. Piloté par la société française Captain Wallet, leader du marketing sur wallet mobile, ce dispositif innovant est déployé en France, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. En intégrant le wallet dans sa stratégie omnicanale, la Maison souhaite optimiser les interactions et l'engagement de sa clientèle sur mobile.

Le client est invité à télécharger « The Klub », le pass de la Maison, dans son wallet mobile par l'intermédiaire d'un lien intégré dans un email de lancement dédié, dans un encart dans les newsletters, dans la journey de bienvenue. En un clic, le pass « The Klub » est ajouté au wallet (Apple Wallet sur iOS et Google Pay sur Android) très facilement sans avoir besoin de télécharger une application.

Le wallet, un canal de communication personnalisé

Une fois la carte installée dans le wallet, The Kooples informe sa clientèle de manière personnalisée à travers l'envoi de notifications push sur les actualités de la marque, les offres commerciales, les nouveautés et autres avantages. Après 5 mois d'utilisation du wallet, The Kooples affiche de très bons résultats auprès de sa clientèle avec un taux d'ajout du pass « The Klub » au wallet de 75% et un taux de rétention de 98%.



Parcours de dématérialisation via email

Fort de ce premier bilan, The Kooples va multiplier les points d'entrée pour encourager les clients à ajouter le pass « The Klub » dans les wallet mobiles, par exemple sur le site même ou dans les emails transactionnels. L'objectif de The Kooples est aussi de recruter de nouveaux clients sur le wallet via des PLV en boutique.

“Avec le wallet, nous complétons notre dispositif de communication 1 to 1 avec un nouveau canal mobile afin de continuer à amplifier la conversation avec notre communauté. Chez The Kooples, la personnalisation du parcours client est primordiale afin de créer un dialogue unique avec chacun et proposer le bon contenu sur le bon canal à la bonne personne au bon moment.” *déclare Laëtitia BAGLAN, Responsable CRM et Projets Client chez The Kooples.*

Le wallet, un puissant canal de communication sur mobile

La solution en mode SaaS de Captain Wallet permet aux marques et enseignes de dématérialiser n'importe quel support marketing sur les wallet mobiles, en quelques clics et de les connecter directement à leur CRM. Une fois la dématérialisation effectuée dans le wallet, la solution Captain Wallet permet de mettre à jour le contenu, de le personnaliser et de relancer le client avec des push notifications. L'outil répond ainsi au besoin des marques de densifier et fidéliser la relation **avec leurs clients sur l'écran le plus utilisé afin de générer du drive to store/web. Enfin, le wallet est un outil pertinent dans un contexte de crise sanitaire où prévaut toujours le sans contact.**

« *Nous nous réjouissons de nous associer à The Kooples, une marque prestigieuse présente en France et à l'international, en contribuant à sa stratégie de communication 360°. La dématérialisation des supports marketing dans le wallet mobile est une opportunité pour The Kooples et toutes les enseignes de créer un canal de proximité avec leur clientèle et de créer des liens avec leurs prospects* », **indique Axel Detours, co-fondateur de Captain Wallet.**

À propos de THE KOOPLES

Créée en 2008, The Kooples est une marque de mode française proposant des collections de luxe accessible aux couples à forte personnalité. La philosophie de The Kooples offre une vision contemporaine du tailoring, du prêt-à-porter et des accessoires pour hommes et femmes. Les styles s'inspirent d'une forte attitude rock'n'roll et mettent en valeur l'élégance rebelle innée de la marque. Les collections se distinguent par de nombreux détails de signature qui renforcent le pouvoir de séduction des tous les couples tout en offrant des looks tendance et de haute qualité pour chaque occasion.

Pour plus d'informations : www.thekooples.com/fr

A propos de CAPTAIN WALLET

Fondé en 2013 par Alexandre Pichon, Bertrand Leroy et Axel Detours, Captain Wallet est leader du marketing sur wallet mobile en Europe. En un clic et sans application, Captain Wallet transforme n'importe quelle carte de fidélité ou offre en canal relationnel dynamique. La société utilise pour cela les wallet (portefeuilles électroniques) pré-embarqués sur les mobiles, les mêmes qui accueillent les applications Apple Pay et Google Pay. Captain Wallet compte une centaine de clients dont Intermarché, Conforama, Unibail-Rodamco-Westfield, Leader Price mais aussi des marques emblématiques dans tous les secteurs (luxe, PAP, food, assurance, etc.) telles que Picard, Zadig & Voltaire, McDonald's, Le Bon Marché, Guerlain, Clarins, Petit Bateau, GrandVision, MACIF, April, Lacoste, Sandro, Pimkie, Jules, Accor, Nespresso, KFC, Décathlon, Furet du Nord... La société est active dans 180 pays à travers le monde.

Contacts presse

THE KOOPLES

Contact presse : presse@thekooples.com

CAPTAIN WALLET

Ulysse Communication

Nicolas Daniels : +33 6 63 66 59 22/ndaniels@ulyse-communication.com

Salma Belabes : +33 6 16 83 33 20 /sbelabes@ulyse-communication.com