

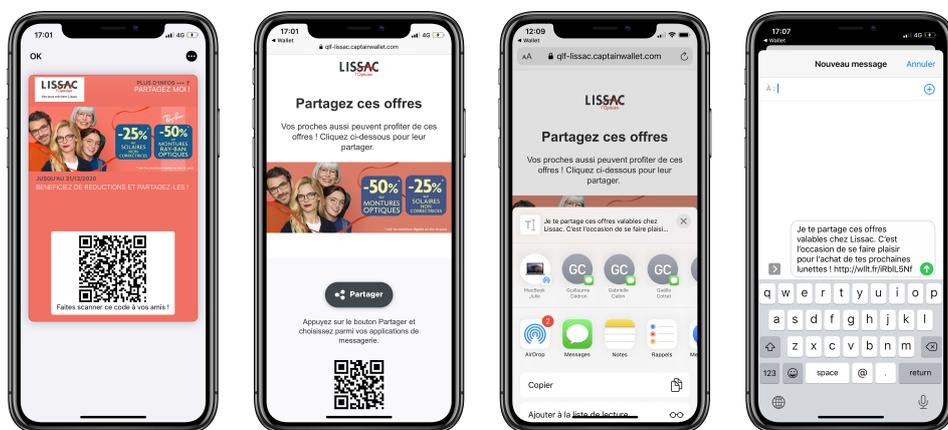
L'enseigne LISSAC choisit le wallet mobile pour dématérialiser ses offres promotionnelles

Paris, le 01 juillet 2020 – LISSAC, choisit la start-up française Captain Wallet, leader du marketing sur wallet mobile, pour dématérialiser ses offres promotionnelles. L'objectif pour LISSAC est double : créer un nouveau canal relationnel avec ses clients et d'en faire des ambassadeurs de la marque en leur permettant de transférer leur offre via le wallet. Lors d'un achat dans un des 250 points de vente du réseau LISSAC en France, le client a désormais la possibilité de scanner, avec son smartphone, un QR Code, présent dans le magasin. En un clic, cette opération lui donne accès à un coupon de réduction* stocké dans le wallet de son téléphone.

Après avoir dématérialisé le coupon, le client bénéficie d'une offre de réduction de 50% sur l'achat d'une monture Ray-Ban optique et d'une offre de réduction de 25% sur l'achat d'une monture solaire non correctrice disponible en magasin. « La dématérialisation de nos offres promotionnelles dans le wallet mobile répond à un besoin de simplicité et d'efficacité pour nos clients. Ces derniers n'ont plus besoin de chercher leurs coupons dans leur portefeuille ou dans leur sac. Ils sont toujours dans le téléphone. En outre, chaque client peut désormais partager les offres avec ses proches. Les premiers retours d'expérience montrent une vraie adhésion à ce nouveau canal », déclare Jean-Luc Favene directeur de l'enseigne LISSAC.

Un système de parrainage simplifié

Le client a la possibilité de partager le coupon de réduction avec ses contacts via l'application de messagerie de son choix : SMS, email, WhatsApp, Instagram, LinkedIn, Snapchat etc. Ce système de parrainage permet, à la fois à l'expéditeur du message et à son destinataire, de bénéficier de réductions de 25 à 50%. Lancé début juin, l'opération est appréciée : 12% des coupons installés viennent du parrainage.



Partage de la carte wallet de LISSAC par email. Le client peut également partager sa carte via le QR code.

* Les offres promotionnelles sont valables jusqu'au 31 décembre 2020.

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.

« La dématérialisation des offres promotionnelles et plus généralement de tous les supports marketing via le wallet mobile est une opportunité pour les enseignes de créer un canal de proximité avec sa clientèle », observe Axel Detours, co-fondateur de Captain Wallet.

A propos de LISSAC

Créée en 1919 sous l'impulsion de Georges Lissac, LISSAC est devenue la référence du secteur de l'optique en matière d'expertise, de savoir-faire et d'innovation technique. Reconnue des professionnels de la santé visuelle comme des consommateurs, l'enseigne compte près de 250 points de vente en France. LISSAC fait partie du groupement Optic 2000 qui rassemble deux autres enseignes majeures dans le domaine de l'optique et de l'audioprothèse en France : Optic 2000, et AUDIO 2000. Leur mission est d'améliorer le confort visuel et auditif de tous.

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. D'où un formidable effet de levier avec le paiement mobile en pleine croissance. Captain Wallet compte une centaine de clients dont Carrefour, Intermarché, Conforama, Unibail-Rodamco-Westfield mais aussi des marques emblématiques dans tous les secteurs (luxe, PAP, food, assurance etc.) telles que Le Bon Marché, Guerlain, Dior, Clarins, Petit Bateau, GrandVision, MACIF, Shiseido, Lacoste, Sandro, Pimkie, Jules, Accor, Nespresso, KFC, Décathlon, Furet du Nord... La société est active dans 180 pays à travers le monde.

Contacts presse

LISSAC : presse@lissac.fr – 01 41 23 77 44

Captain Wallet

Ulysse Communication

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

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