



Captain Wallet
by Brevo

El Wallet para sus objetivos y su presupuesto

Las preguntas que se hacen las marcas

¿Cuáles son los beneficios para el cliente?

¿Cuál es el ROI para sus clientes?

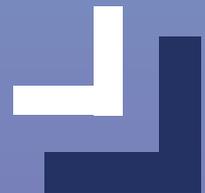
Calcular el ROI

Costes





**¿ Cómo se calcula
el ROI ?**



El cálculo

Por último, aplicamos la fórmula matemática del ROI:

(Beneficios - Costes)

Costes

**(Facturación incremental - Costes de
Captain Wallet)**

Costes de Captain Wallet

El método de cálculo del ROI implica **varias etapas sucesivas**.

La primera etapa consiste en recuperar un estudio completo realizado por nuestros clientes. En pocas palabras, nuestros clientes **evaluarán las diferencias de frecuencia de compra, cesta media y facturación/cliente** durante un periodo determinado y **compararán los clientes walletizados con los no walletizados** durante el mismo periodo.

En general, es durante los periodos de análisis de rentabilidad de la marca cuando **se analiza el ROI**.

A continuación, **evaluamos el diferencial con la facturación incremental generada por el Wallet**.

Es decir, hacemos la diferencia entre la facturación generada con el Wallet frente a la facturación generada sin el Wallet.





**¿Cuál es el ROI para
nuestros clientes?**



En general, el wallet se traduce en un aumento de la **cesta media** y de la **frecuencia de compra** de los clientes walletizados:

+15%

cesta media de los clientes con wallet frente a los clientes sin wallet.

frecuencia de compra de los clientes con wallet frente a los clientes sin wallet.

+30%

Es importante tener en cuenta que el retorno de la inversión puede variar para cada uno de nuestros clientes, en función de su sector, el tamaño y la calidad de su base de clientes existente (clientes opt-in).

Además, no tenemos visibilidad sobre todas las cifras de nuestros clientes, ya que ellos nos proporcionan sus análisis, por lo que también dependerá de los datos retroalimentados al CRM.

Nuestras observaciones

En nuestras observaciones, hemos comprobado un **aumento de alrededor del +45% en las ventas por cliente walletizado**. Estas cifras pueden servir de base para evaluar el posible retorno de la inversión de la solución para su empresa.

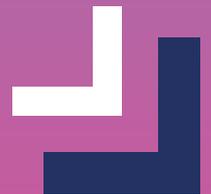


“Hemos estimado un ROI del 36,5 y +3% sobre la facturación total de Maison 123 gracias al wallet móvil”.

Marc-Antoine Fremeaux,
Responsable de CRM y Conocimiento Cliente
en Maison 123



**Más allá del ROI,
¿cuáles son los
beneficios para
nuestros clientes?**



En primer lugar, es una forma eficaz de llegar a los usuarios del móvil, ocupando una posición privilegiada en el teléfono del cliente.

Esta posición estratégica es tanto más importante cuanto que :

- **El 70% del tráfico web procede de dispositivos móviles**

- Los usuarios pasan una media de **4 a 5 horas al día en sus teléfonos.**

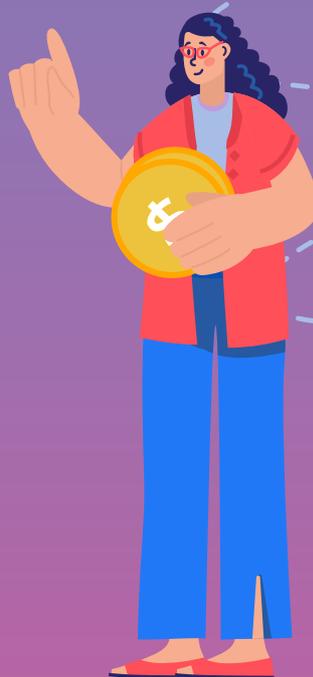
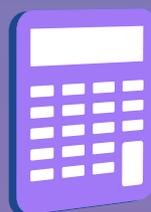
En segundo lugar, el Wallet favorece la fidelización de los clientes, con una **tasa media de fidelización del 90%.**

Esto significa que el lugar que ocupa el Wallet en **el teléfono es duradero, ofreciendo una relación a largo plazo con los clientes.**

A tener en cuenta

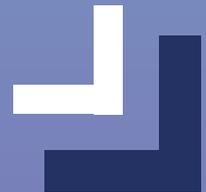
70% del tráfico web procede de dispositivos móviles

90% de fidelización de los clientes





**¿Cuánto
cuesta?**



El coste del Wallet incluye tanto la **cuota de configuración inicial como la cuota mensual de la licencia**, que se calcula en función del **tamaño de la base de datos y del número de campañas previstas** para el año.

El coste también se basa en el número de días trabajados / personas movilizadas, generalmente entre 6 y 15.

Saber más

Para conocer con mayor precisión los costes del Mobile Wallet y discutir sus necesidades específicas, le recomendamos que se ponga en contacto con nosotros para que podamos ofrecerle un presupuesto personalizado y responder a cualquier pregunta que pueda tener.





Captain Wallet
by Brevo



Captain Wallet
is made with love by
Carving Labs

Email
hello@captainwallet.com

Teléfono
+ 33 1 75 43 60 71

Dirección
106 boulevard Haussmann
75008 Paris, France

SOLICITE UNA DEMOSTRACIÓN

Más de 200 clientes confían en nosotros

Intermarché

JULES

LEON
DEPUIS 1983

CENTRAKOR



TRUFFAUT

TOTAL

DECATHLON

CORSAIR

GÉMO

SPORT

IKKS

INTERSPORT SARENZA.

ACCOR

L'OCCITANE
EN PROVENCE

Rakuten

Carrefour



botanic

BW | Best Western.
Hotels & Resorts

NATURE &
DECOUVERTES

castorama

Maison 123
PARIS

ARTOUCHE

AU BUREAU

Feu Vert

Jacadi
PARIS