

GrandOptical X  Captain Wallet  
by Brevo

**Comment le wallet mobile permet  
à GrandOptical de fidéliser en  
incitant le second achat ?**



# A propos de GrandOptical

L'histoire de l'enseigne commence en **1989** avec un **positionnement moderne** :

- un **concept nouveau et sans contrainte** pour l'achat de lunettes
- Une relation client-opticien fondée sur **la satisfaction**
- Un choix de montures très large **en libre service assisté**

Aujourd'hui, GrandOptical c'est :



**+200** magasins



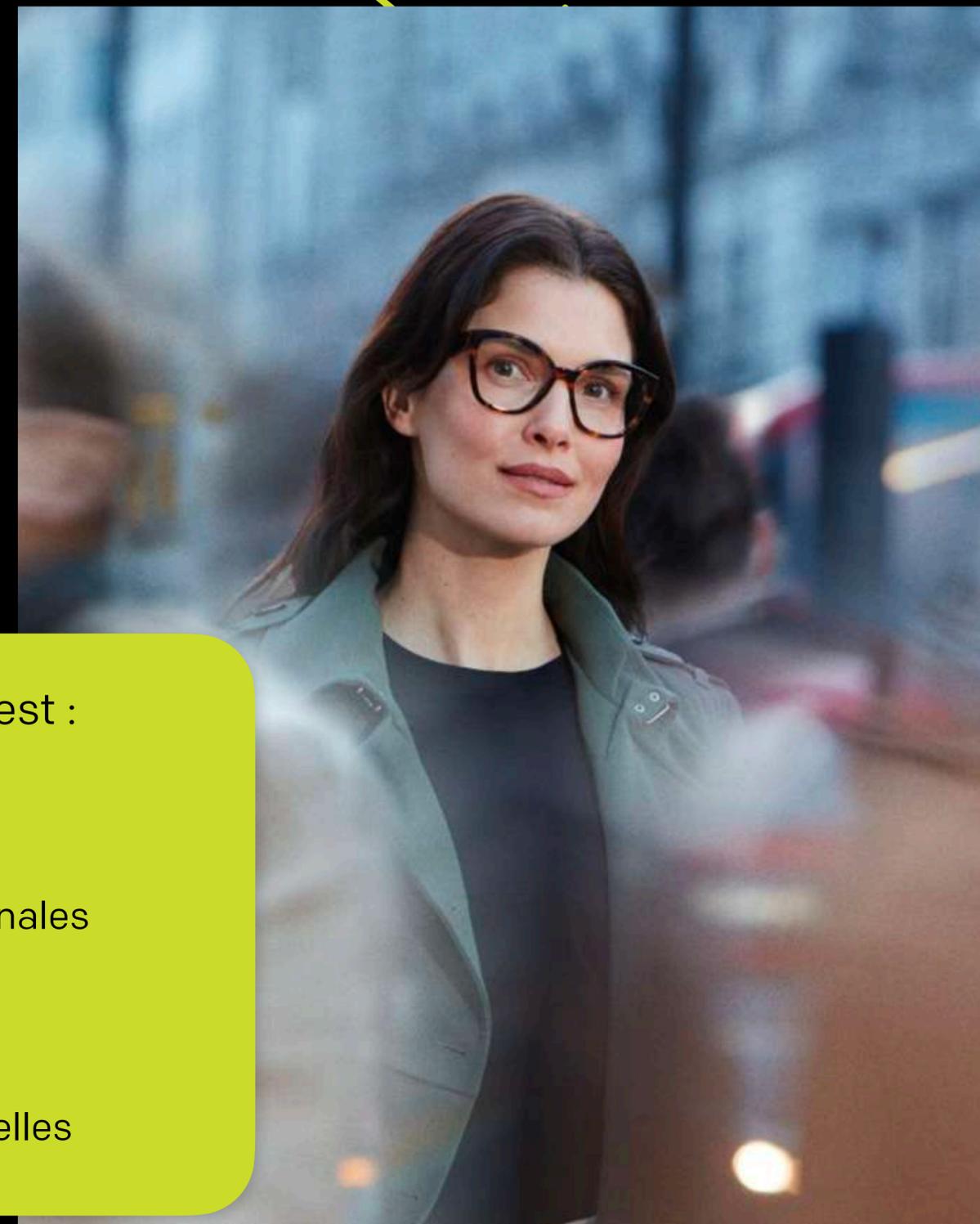
**+70** marques internationales



**+1500** montures



**+500** partenaires mutuelles



## Le point de départ et les objectifs



### *Le contexte :*

- Le marché de l'optique est un marché **hyper concurrentiel**
- Pour se démarquer de la concurrence, GrandOptical a choisi **le wallet mobile**



*Le wallet permet à l'enseigne de :*



Proposer un **nouveau canal relationnel** pour compléter ses canaux traditionnels



Envoyer des offres exclusives et ultra personnalisées à ses clients pour **inciter le second achat**

**Comment GrandOptical  
utilise le wallet mobile ?**



## 2 cas d'usages sur le wallet chez GrandOptical



Le coupon



La carte avantages

# Le coupon sur le wallet mobile



# Comment ça marche ?

1. Le visiteur récupère son coupon depuis le site

1



15:44 grandoptical.com

OFFRE À VALOIR EN MAGASIN : JUSQU'À 200€\* OFFERTS SUR VOS LUNETTES DE VUE

Vos coordonnées

Genre

Madame

Monsieur

Prénom\*

Julie

Nom\*

Passant

E-mail\*

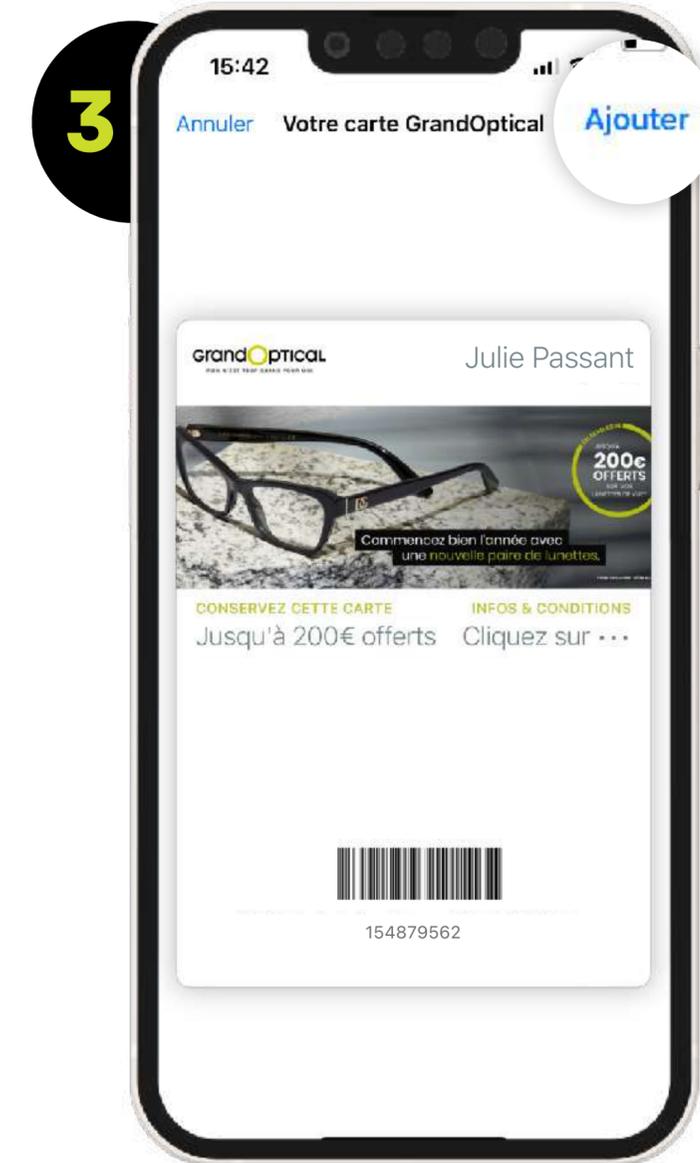
blabla@blabla.com

Téléphone \*

Le visiteur remplit un formulaire



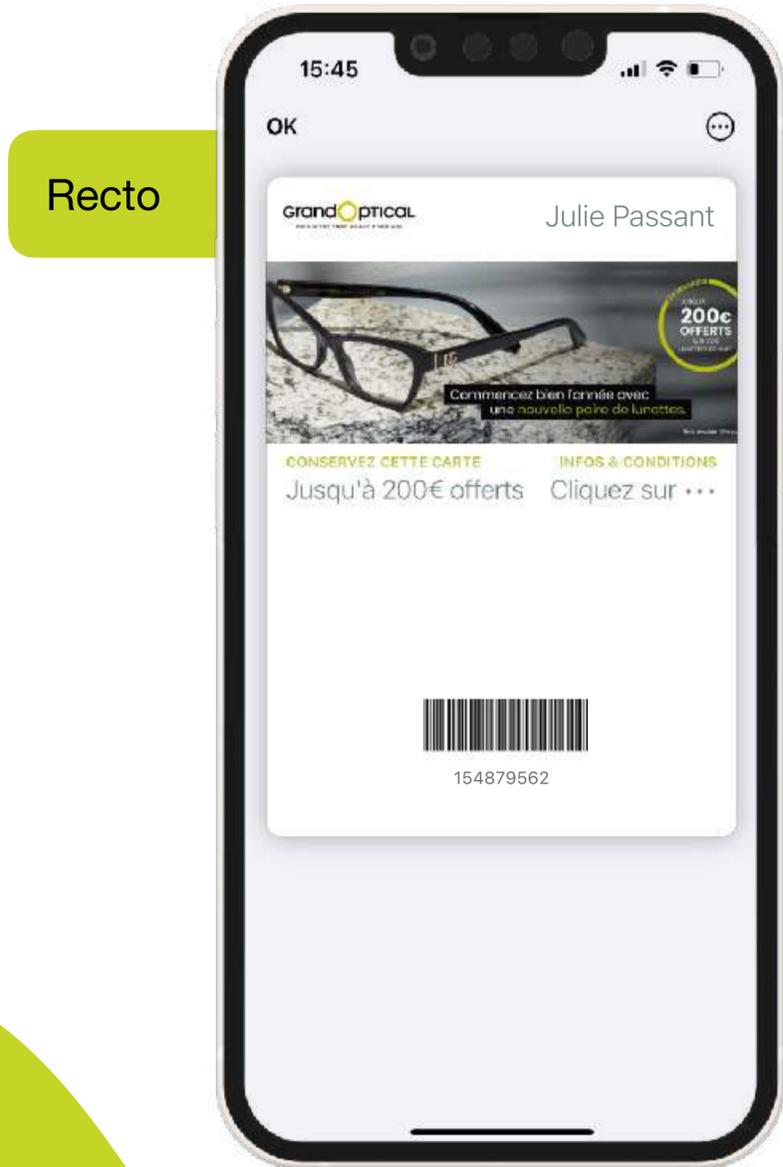
Le visiteur clique sur le CTA



Le visiteur clique sur « Ajouter »

# Comment ça marche ?

2. Le visiteur retrouve son coupon dans son wallet



Recto

La carte est ajoutée dans son wallet



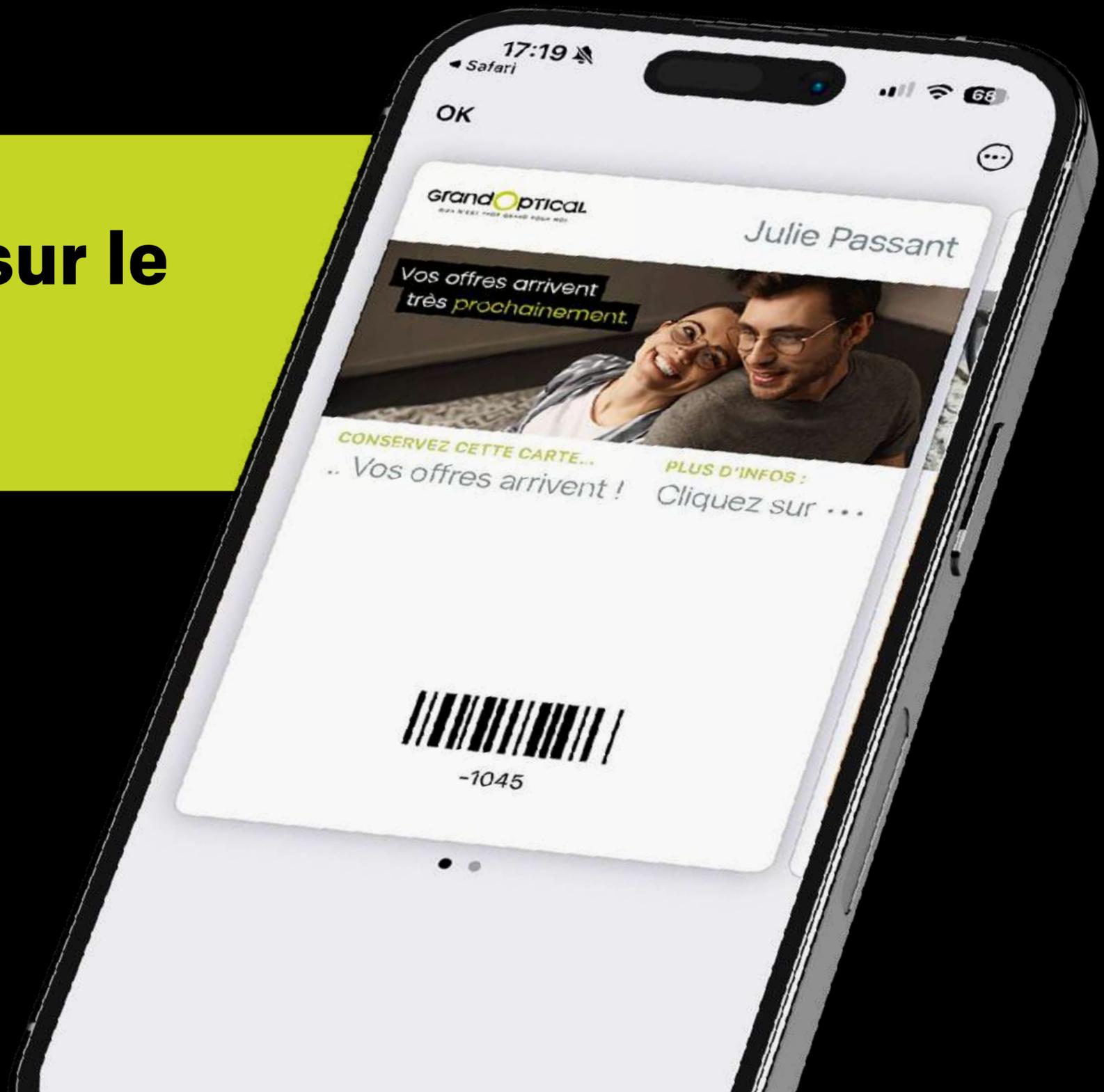
Verso

Le visiteur clique sur le lien au verso



Le coupon s'affiche et peut être scanné en magasin

# La carte avantages sur le wallet mobile



# Comment ça marche ?

1. GrandOptical encarte ses clients via différents points de contact

**65%**

recrutement  
par email

**X3**

sur les taux  
d'encartement  
avec les mails  
dédiés



Emails (dédiés, newsletters,  
triggers)

14:10



GrandOptical

Message

GRANDOPTICAL : Examen de la vue offert & 200€ de remise pour changer vos lunettes de vue ! Téléchargez votre offre -> <https://grandopti20.com> !  
Condmag STOP 36200

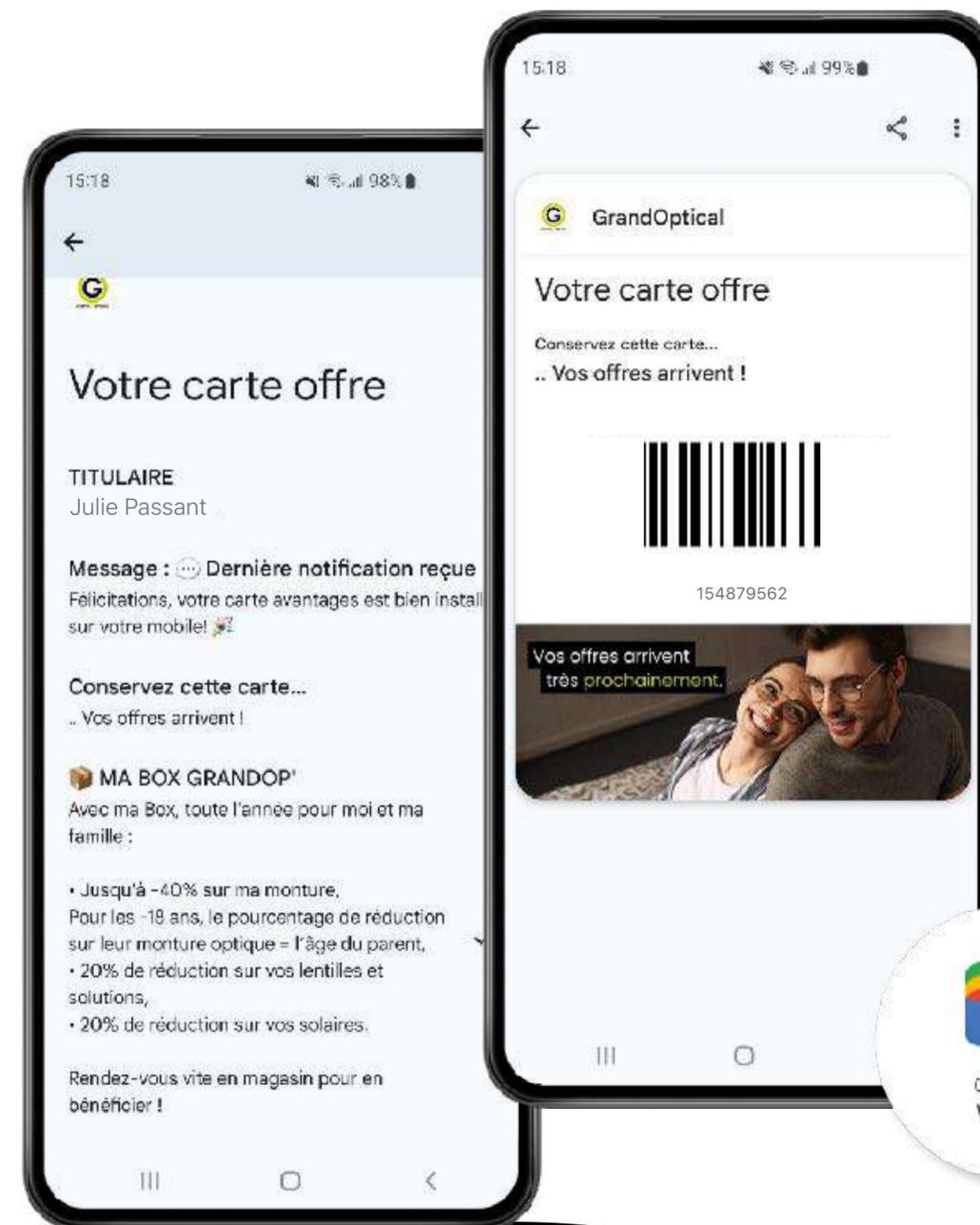
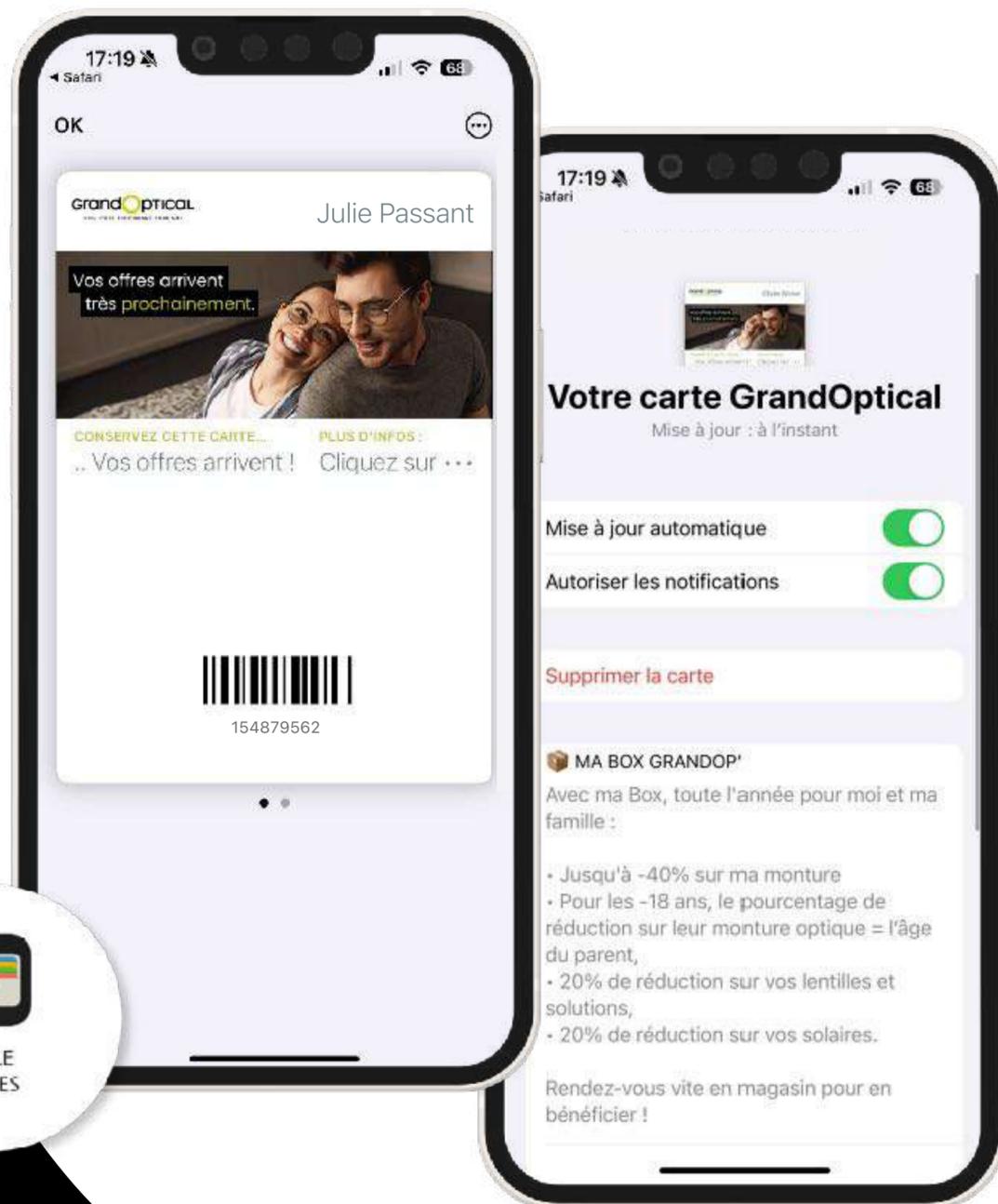
**21%**

recrutement  
par sms

SMS

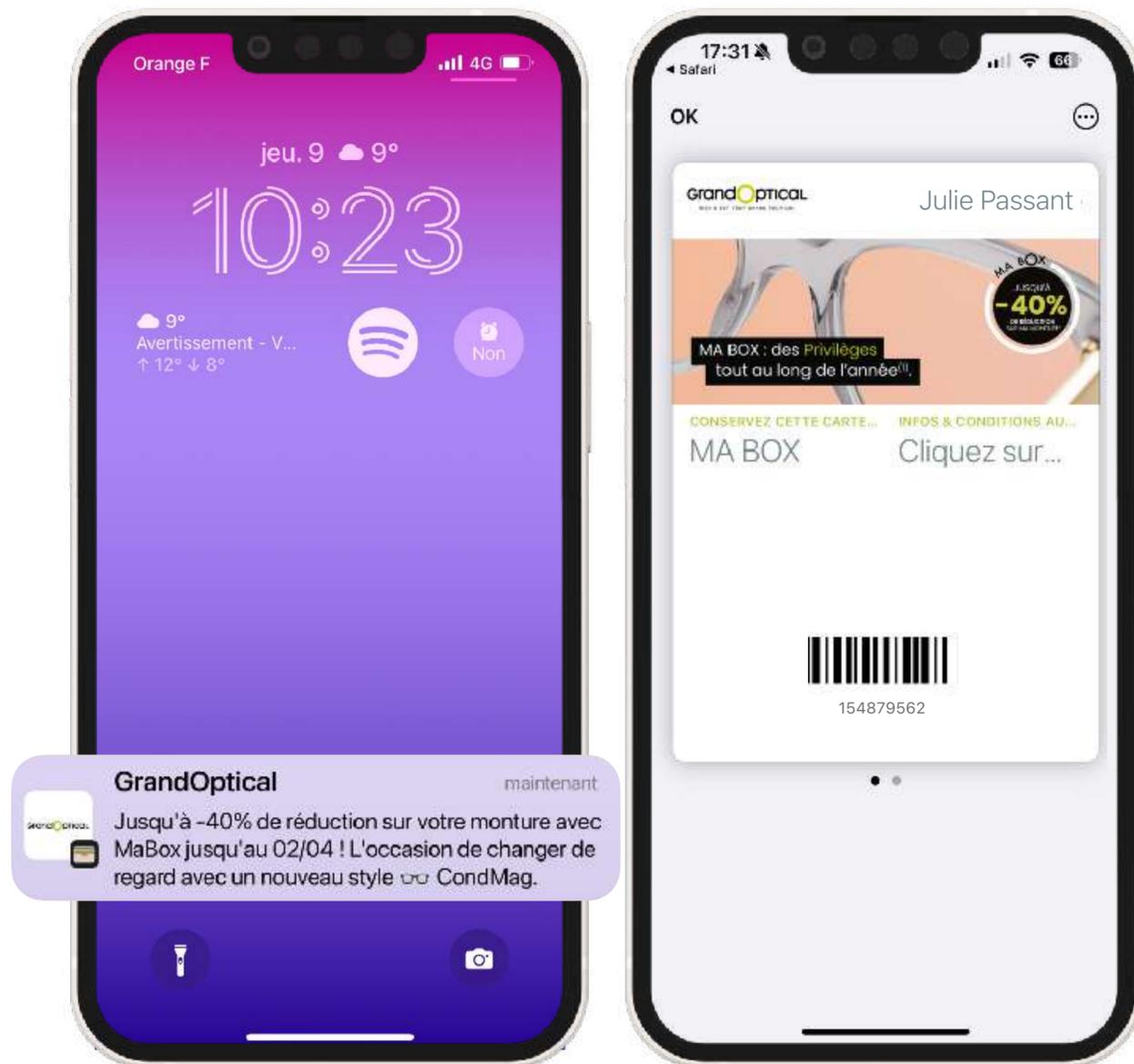
# Comment ça marche ?

2. Le client retrouve sa carte offre dans son wallet

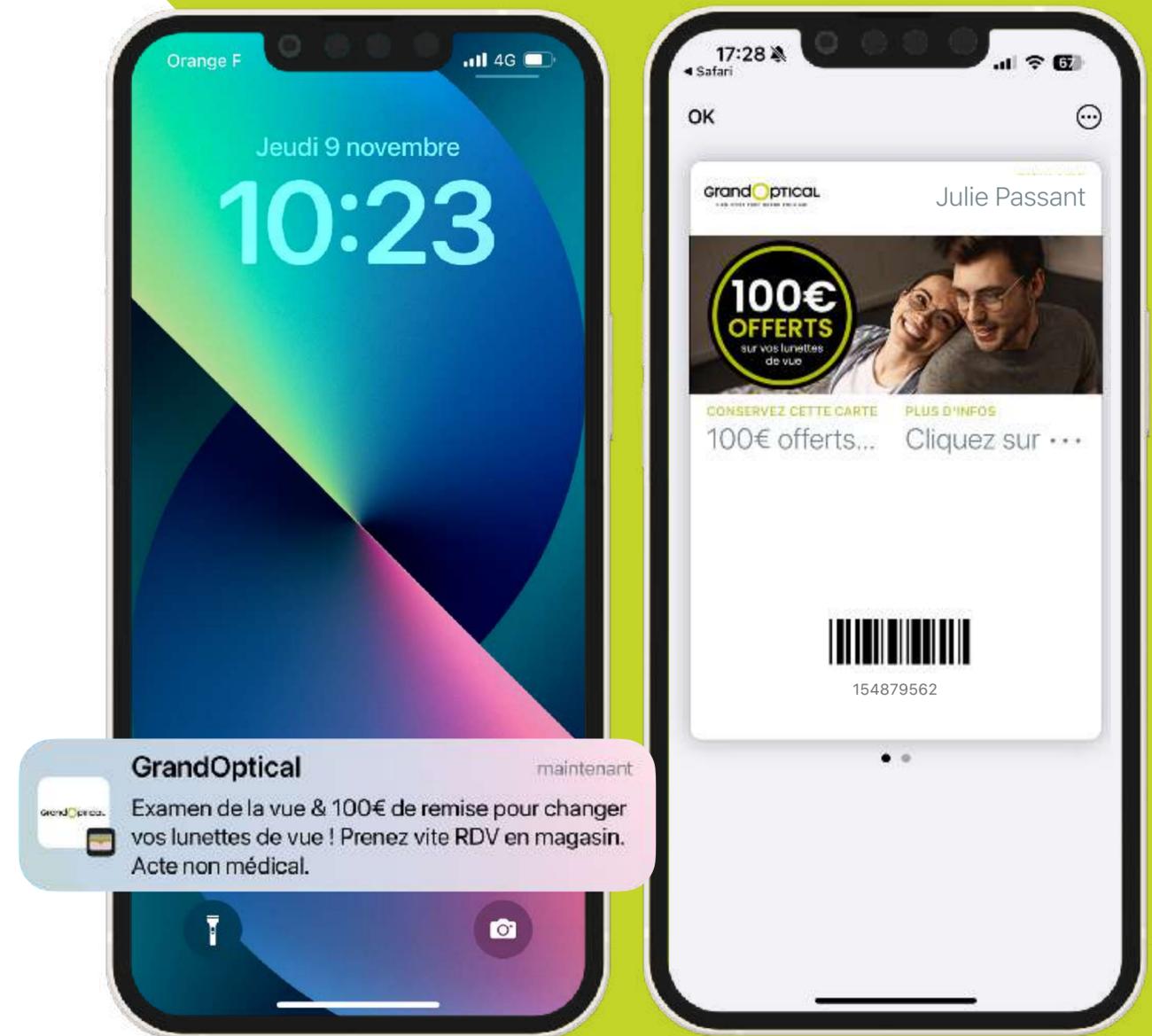


# Comment ça marche ?

3. GrandOptical anime sa carte et envoie des **offres exclusives**



Promotion sur une monture



Campagne drive-to-store

# Comment ça marche ?

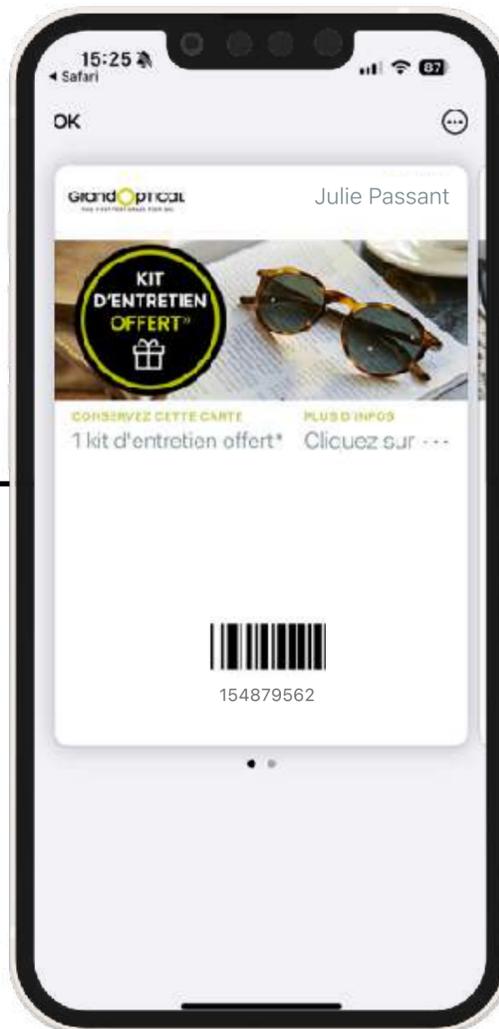
3. GrandOptical anime sa carte et envoie des **notifications push personnalisées**

*Les notifications sont personnalisées selon :*

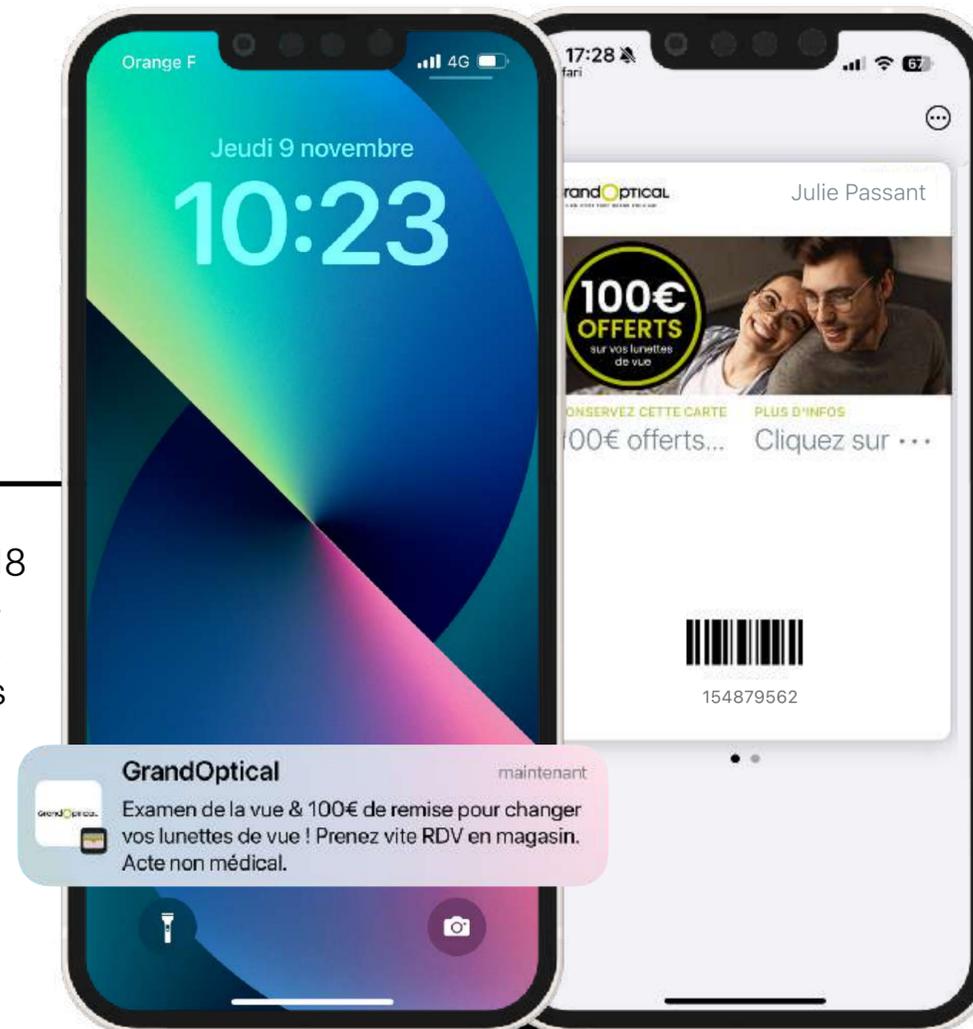
- Le cycle de vie du client
- Ses problèmes de vue
- S'il porte des lunettes ou des lentilles de contact

1er achat

12 mois après

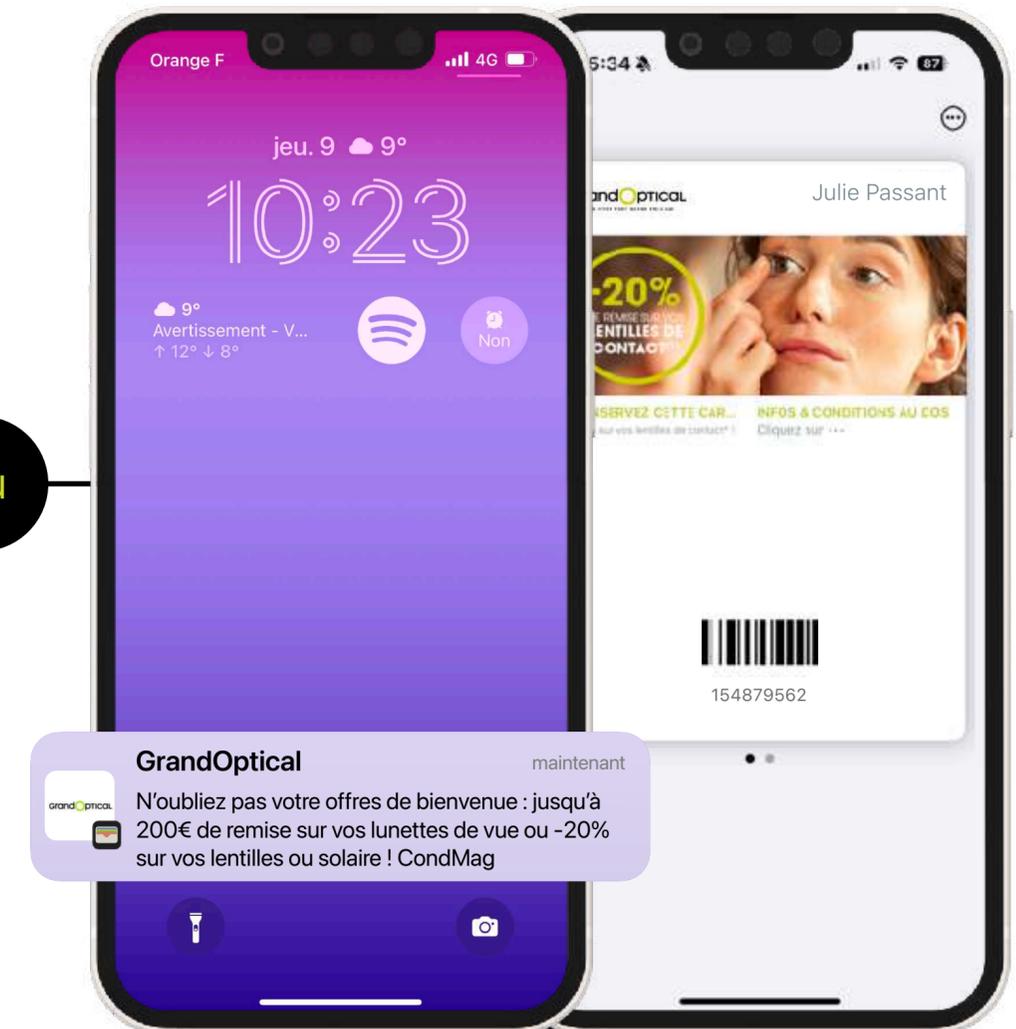


Entre 18 et 24 mois après



Pour un client portant des lunettes de vue

Ou



Pour un client portant des lentilles de contact

## Les résultats du wallet chez GrandOptical

**90%**

de taux de  
rétention de la  
carte

**+51%**

de clients  
wallétisés en  
2023



*Captain Wallet digitalise vos supports marketing  
(Coupon, carte de fidélité, carte tiers payant, invitation etc.)*

dans les Wallet Apple Wallet et Google Pay. Quels que soient vos objectifs (acquisitions, relationnel, service, fidélisation, sans contact etc.), nos experts vous aident à définir et à mettre en place une stratégie Wallet adaptée à votre entreprise.

Aujourd'hui, plus d'une centaine de grandes enseignes françaises et internationales utilisent notre plateforme pour booster leur relation client.

ACCOMPAGNEMENT

PERSONNALISATION

GÉOLOCALISATION

AUTOMATISATION

SEGMENTATION

*Leader et pionnier*  
du mobile wallet



Contactez-nous