

Nos Wonder
CAS CLIENTS





DYNAMISE SES VENTES ET ANIME LE TEMPS FORT DE NOËL AVEC UNE DOUBLE OPÉRATION CRÉATIVE

À l'approche des fêtes, Tropicana souhaitait booster ses ventes en grande distribution en misant sur un cadeau original capable de marquer durablement ses consommateurs : le cadeau expérientiel.

L'ENJEU - Stimuler le sell-in et le sell-out auprès des distributeurs et renforcer la visibilité de la marque sur un temps fort

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Pour répondre à cet objectif, nous avons imaginé avec Tropicana une opération promotionnelle créative et digitale **combinant engagement, dotation et théâtralisation**

- Conception d'un **jeu digital sur mesure** avec vérification des preuves d'achat via un site dédié
- **Conseil stratégique et accompagnement technique** sur toute la mécanique
- **Gestion complète des dotations** et financement à 100 % des codes de réduction
- **Activation terrain** : dispositifs de communication en magasin (collerettes, PLV, frontons, totems) pour maximiser la visibilité

LES RÉSULTATS

Une opération à fort impact qui a surpassé les objectifs :

+3900% DE PARTICIPANTS

+32% DE SELL-OUT VS N-1

Cette double mécanique a permis à Tropicana de renforcer la préférence de marque tout en générant un pic de ventes significatif.



CENTRAKOR RENFORCE LA FIDÉLITÉ ET GÉNÈRE DU TRAFIC GRÂCE À UNE OPÉRATION DE FIN D'ANNÉE ATTRACTIVE

À l'approche des fêtes, Centrakor souhaitait créer une attention particulière en magasin en offrant un avantage exclusif à ses clients lors de leur passage en caisse.

L'ENJEU - Stimuler le trafic en point de vente tout en renforçant l'attachement à la marque grâce à une offre généreuse et immédiatement valorisable

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Pour répondre à cet objectif, Wonderbox a déployé une solution simple et impactante :

- **Création et impression** d'une carte de réduction de 15 €, personnalisée aux couleurs de Centrakor
- Avantage **entièrement financé par Wonderbox**
- Distribution directe en caisse à chaque passage client, facilitant l'adhésion au dispositif
- Large visibilité grâce à la communication mise en place par Centrakor (catalogues, PLV, réseaux sociaux, spot radio magasin)

LES RÉSULTATS

- Une opération fortement génératrice de trafic et d'engagement en magasin
- Un dispositif attractif, facile à activer et apprécié des clients
- Une expérience positive renforçant la fidélisation sur la période clé des fêtes





DÉVELOPPE SON BUSINESS ET RENFORCE LA PROXIMITÉ CLIENT AVEC UN PROGRAMME DE PARRAINAGE SUR MESURE

Allianz souhaite développer ses ventes via le parrainage en mobilisant sa base de sociétaires. L'objectif : créer du trafic en agence et renforcer la proximité avec ses clients fidèles.

L'ENJEU - Transformer les sociétaires en ambassadeurs pour encourager la recommandation et recruter de nouveaux clients multi-contrats

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Pour répondre à cet objectif, Wonderbox a accompagné Allianz dans la mise en œuvre d'un dispositif simple et efficace :

- Une **Wonder-ecard « Merci »** de 20 € offerte à chaque **parrain** pour le remercier de sa recommandation, remise en main propre en agence
- **Gestion mensuelle centralisée des envois** pour fluidifier le suivi et gagner du temps pour les équipes locales
- **Production de cartes personnalisées aux couleurs d'Allianz**, adaptées à la marque et à chaque campagne
- **Conseil et accompagnement dans le déploiement** du programme au sein du réseau
- Une opération menée **depuis 3 ans**, démontrant la fiabilité et la pérennité du dispositif

LES RÉSULTATS

Une opération durable qui renforce la fidélisation et la proximité client, tout en générant de nouvelles opportunités commerciales grâce à la recommandation.





BOOSTE SES VENTES ET AUGMENTE LE PANIER MOYEN AVEC UNE OPÉRATION PROMOTIONNELLE LUDIQUE

Afin de dynamiser ses ventes en magasin, Netto souhaitait inciter ses clients à augmenter le montant de leur passage en caisse, tout en valorisant l'image de la marque à travers une mécanique simple et engageante.

L'ENJEU - Faire progresser le panier moyen et générer du trafic additionnel grâce à une animation attractive et immédiate

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Pour répondre à cet objectif, Wonderbox a accompagné Netto dans la mise en place d'un dispositif clef en main, le « jeu à gratter » :

- Une carte à gratter offerte dès 25 € d'achats
- **Des dotations à forte valeur perçue**, pensées pour créer de l'émotion et encourager la répétition d'achat :
 - 10 coffrets « Séjours féerique » de 500 €
 - 303 cartes loisirs Wonderbox de 100 €
 - 1,5 million de codes de réduction de 15 €

LES RÉSULTATS

Une opération ludique déployée à l'échelle nationale, qui a généré un engagement client et mis en valeur la marque au moment de l'achat.



Carte à gratter





FIDÉLISE SES CHAUFFEURS PARTENAIRES GRÂCE À UNE RÉCOMPENSE PERSONNALISÉE ET DIGITALE

Pour renforcer l'attachement de ses chauffeurs les plus engagés, Uber souhaitait leur offrir un cadeau sur mesure à l'occasion des fêtes de fin d'année, en cohérence avec leurs centres d'intérêt.

L'ENJEU - Valoriser la relation entre la marque et ses chauffeurs en proposant une récompense personnalisée, conçue pour encourager la fidélité et renforcer leur engagement à long terme

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Wonderbox a mis en place un dispositif complet, digital et personnalisable :

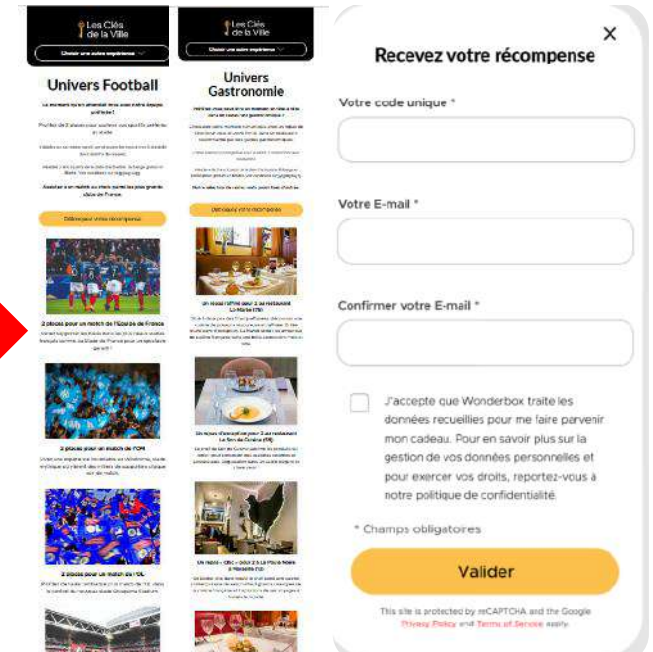
- **Création d'une plateforme dédiée, 100 % adaptée au mobile**, permettant aux chauffeurs de découvrir leur cadeau et de choisir leur expérience
- **Gestion des envois d'e-mails personnalisés** informant du dispositif et donnant accès à la plateforme via le code cadeau
- **Pré-sélection des expériences Wonderbox** en collaboration avec Uber, adaptées aux profils des chauffeurs : univers matches sportifs, gastronomie, parcs d'attractions et cinéma
- **Gestion de l'envoi des dotations à chaque bénéficiaire** après validation de son choix

LES RÉSULTATS

Une opération à forte valeur relationnelle, qui renforce le sentiment d'appartenance et contribue à fidéliser les meilleurs chauffeurs.



Email récompense



Parcours digital : choix des expériences, formulaire de demande...





VALORISE ET MOBILISE SA FORCE DE VENTE GRÂCE À UN INCENTIVE PERSONNALISÉ

Après un mois particulièrement intense dédié au temps fort Halloween, Haribo souhaitait féliciter sa force de vente pour son implication et le succès des mises en avant réalisées en magasin.

L'ENJEU - Reconnaître l'engagement des équipes terrain et entretenir leur motivation à travers une récompense différenciante et porteuse de sens

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Wonderbox a conçu un dispositif sur mesure, en cohérence avec l'intensité de ce temps fort :

- **Sélection d'expériences bien-être**, offrant aux collaborateurs une véritable parenthèse de récupération après cette période exigeante
- **Personnalisation des coffrets** avec un sur-fourreau aux couleurs de l'opération, intégrant le message de félicitations de la direction
- **Production, impression et gestion logistique** des dotations
- **Dispositif reconduit chaque année** depuis 2023, confirmant sa pertinence et son adéquation aux attentes du client

LES RÉSULTATS

- *Une récompense fortement valorisante pour les équipes terrain*
- *Un fort levier de reconnaissance après un temps fort stratégique*
- *Une mécanique installée dans la durée, devenue un rendez-vous attendu*

Dispositif reconduit depuis 3 ans





REMERCIE LEURS COLLABORATEURS AVEC UN CADEAU DE FIN D'ANNÉE PERSONNALISÉ

À l'occasion des fêtes de fin d'année, les directions des centres bus Belliard et Paris-Est souhaitent remercier leurs collaborateurs avec une attention spécifique, différenciante et à l'image de leurs sites.

L'ENJEU - Proposer un cadeau original et personnalisé, distinct des autres centres bus, afin de valoriser les équipes et renforcer le sentiment de reconnaissance

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Wonderbox a conçu un dispositif sur mesure, alliant personnalisation et plaisir :

- Conception d'un **pack cadeau exclusif**, imaginé spécialement pour l'opération
- Création d'un lunch bag personnalisé aux couleurs des centres bus
- Sélection d'un **assortiment gourmand associé à une expérience Wonderbox personnalisée**
- **Coordination globale de la production** et de la livraison des dotations

LES RÉSULTATS

2 600 packs cadeaux distribués
Un dispositif clé en main, adapté à un déploiement à grande échelle



Colis gourmand & lunchbag personnalisé

+

Cadeau expérientiel

