



« Kimple est une solution de jeu concours simple et avantageuse économiquement »

**ARNAUD PELLEGRINI**

Directeur Digital & CRM de Chaussée



DÉCOUVREZ LA SOLUTION KIMPLE BY SOGEC, SOCIÉTÉ DU GROUPE LA POSTE, EN TÉLÉCHARGEANT L'APPLICATION GRATUITE **COURRIER PLUS** ET EN SCANNANT CETTE PAGE.

Jeux marketing

# CHAUSSÉE JOUE ET GAGNE AVEC KIMPLE

— Pour animer ses audiences et atteindre ses objectifs, Chaussée peut notamment compter sur la solution Kimple by SOGEC, société du Groupe La Poste. Une plateforme en ligne de création de jeux promotionnels qui fait le pari de transformer les joueurs en clients.

Jackpot, boneto, concours, quiz... qui ne s'est jamais laissé tenter? Les jeux ont le vent en poupe dans le monde du *retail* et la solution Kimple a de quoi les séduire. Une plateforme en ligne qui permet à une marque de créer son propre jeu de A à Z, trouvant ainsi un moyen complémentaire et efficace pour animer sa communauté, faire grimper son trafic, son taux de transformation et qualifier son fichier client. « Chez Chaussée, nous utilisons régulièrement cette solution, notamment pour dynamiser les ventes lors des périodes calmes de l'année », explique Arnaud Pellegrini, directeur Digital & CRM de la marque de chaussures en ligne. Opération « Calendrier de l'Avent » pour les impatientes ou « Saint Valentin » pour les amoureux, chacun y trouve son compte. L'idée étant pour cette marque de gagner des parts de marchés mais aussi et surtout d'améliorer sa notoriété et son image. « Pour cela, nous diffusons ces jeux concours en irriguant l'ensemble de nos médias en ligne. Chaque participation implique une petite inscription et une redirection sur notre site marchand », détaille Arnaud Pellegrini.

## C'EST DU WIN-WIN !

À la clé pour les participants : des coupons de réduction, trois mois de chaussures gratuites, un week-end ou un voyage de rêve pour les plus chanceux... En somme, un sourire garanti et un attachement à la marque qui naît ou qui se confirme!

Côté Chaussée, le gain est également mesurable : près de **200 000 interactions** sur l'opération 2016 « Calendrier de l'Avent », avec un bond du trafic sur le site de près de 10 %. « C'est effectivement une opération intéressante pour la marque à tout point de vue, se réjouit le directeur Digital & CRM. Ce principe de jeux concours était organisé en interne jusqu'en 2015 mais cela nécessitait trop de ressources pour un résultat non probant. Kimple nous propose une solution simple et économiquement avantageuse. »

## UNE MÉCANIQUE BIEN HUILÉE

Kimple met à disposition de ses clients une plateforme dédiée leur permettant de maîtriser la conception du jeu. Choix d'un scénario parmi les 40 disponibles, intégration rapide des contenus dans des gabarits personnalisables, création de formulaires, mise en ligne, prise en charge de la mécanique relationnelle et *data reporting* pour mesurer l'efficacité. « C'est une solution clés en main très intuitive. Elle nous permet, en outre, d'intégrer nos propres créations graphiques et nous offre de sérieuses garanties de sécurité côté back-office en écartant les profils frauduleux et ceux des concurrents », conclut le directeur Digital & CRM de Chaussée, bien décidé à relancer une prochaine opération dans les semaines à venir. Un calendrier de l'Avent 2017? Il ne nous en dira pas plus, alors faites vos jeux et rendez-vous en décembre avec une nouvelle collaboration entre Kimple et Chaussée !