

Les **11** emails

indispensables pour un
programme de fidélité
infaillible



Introduction



Le cœur d'une relation client durable réside dans l'engagement.

Et quel meilleur outil pour cultiver cet engagement qu'un **programme de fidélité** ?

Seulement, lancer un programme ne suffit pas. Il vous faut le faire vivre, l'animer et rester aux côtés de ses membres tout au long de l'année.

Et pour ça, il y a un ingrédient clé qui fait toute la différence : **les emails**. Ce sont de puissants vecteurs de fidélisation.

Voyons ensemble les **11 emails indispensables pour booster l'engagement de votre programme de fidélité**.

Et surtout tous nos conseils pour des emails qui non seulement parlent à vos clients, mais les incitent aussi à agir, à interagir, et surtout, à rester fidèles.

Au sommaire



Rejoignez notre programme de fidélité	4
Bienvenue dans le programme	6
Partagez votre lien de parrainage	8
Votre parrainage est validé	10
Envoyez une photo / vidéo de vous	12
Félicitations, vous avez atteint le palier suivant	14
Vous n'êtes plus qu'à X points de la prochaine récompense	16
Vous avez assez de points pour débloquer une récompense	18
Félicitations, voici votre récompense	20
Joyeux anniversaire !	22
Des points bonus surprise	24

Mail 1

Rejoignez notre programme de fidélité

Programmez un email chaleureux et personnalisé pour inviter vos nouveaux clients à rejoindre votre programme de fidélité. Cet email peut être déclenché quelques minutes après un achat validé. Il doit communiquer efficacement sur l'exclusivité, les avantages et la simplicité du programme.

Nos tips

- 1. Personnalisez l'invitation.** Utilisez leur nom et faites référence à leurs interactions passées avec votre marque pour donner un sentiment d'exclusivité.
- 2. Mettez en avant les avantages** auxquels les membres peuvent s'attendre. Donnez-leur un aperçu du monde exclusif dans lequel ils vont entrer.
- 3. Insufflez un sentiment d'urgence** en offrant des récompenses limitées dans le temps ou des incitations supplémentaires pour une inscription précoce.
- 4. Incluez des UGC ou des témoignages** de membres satisfaits pour montrer les avantages tangibles d'adhérer à votre programme.
- 5. Envoyez cet email en campagne lors du lancement du programme**, puis automatisez-le dans un flow.

Proposition d'objets

Rejoignez le club !

Découvrez notre programme de fidélité

Merçi de votre fidélité
[PRÉNOM]

✍️ Proposition de body

Bonjour Océane,

C'est la **super nouvelle de ce début d'année !**

Notre programme de fidélité évolue... En plus de pouvoir **échanger vos points contre des bons de réduction, nous offrons de belles récompenses** à celles et ceux qui passent nos paliers de points !

Une double façon de vous **récompenser pour votre fidélité.**

Il est enfin là !

Le **programme de fidélité** que tu attendais avec tant d'impatience sort aujourd'hui !

Au programme :

- 📄 Des missions pour gagner des points,
- 📦 Des cadeaux (beaucoup de cadeaux !),
- 👩 Des journées où tes points compteront double, 🧡 Et bien plus encore....

Viens découvrir notre programme de fidélité 📌

📧 Un exemple inspirant



DÉCOUVRIR LE PROGRAMME

#1 TA FIDÉLITÉ EST RÉCOMPENSÉE 🧡

1€ = 2 POINTS

À partir d'aujourd'hui, pour tout nouvel achat, gagne des points et débloque tes premiers cadeaux à partir de 50 points 🧡

C'EST PARTI !

#2 PARRAINE TES AMIES 🧡

OFFRE 10€ ET REÇOIS 10€

- 📌 Renseigne l'email de ton amie
 - 🧡 Elle recevra un email avec son code qui lui offrira 10€ sur sa première commande
 - 🧡 Une fois sa commande passée, tu recevras toi aussi un bon de 10€ à utiliser sur ton prochain achat
- Simple et efficace, non ?

PARRAINER MES AMIES

#3 PLUS DE MISSIONS, PLUS DE POINTS 🧡

30 🧡 Abonnez-vous à notre page Instagram 📌 # Disponible >	30 🧡 Abonnez-vous à notre page TikTok # Disponible >
100 🧡 Publiez une story 🧡 # Disponible >	100 🧡 Laissez-nous un avis Trustpilot suite au mail 📌 # Disponible >

GAGNER PLUS DE POINTS

ELLES EN PARLENT MIEUX QUE NOUS 🧡

★★★★☆ 4,4 / 5 | 2478 reviews

Powered by Trustpilot

Mail 2

Bienvenue dans le programme

Remerciez vos clients d'avoir adhéré à votre programme et faites-les se sentir reconnus, appréciés et... bienvenus ! C'est l'occasion de détailler le fonctionnement du programme et de leur offrir des points bonus pour les rapprocher de leur 1ère récompense.

Nos tips

1. Fournissez des informations claires sur les mécanismes, les avantages et la manière de gagner et d'échanger des récompenses.

2. Proposez une offre de bienvenue ou des points bonus aux nouveaux membres.

La valeur immédiate renforce les avantages de l'adhésion et accroît la satisfaction.

3. Ajoutez des liens utiles et des ressources liées au programme. Un accès facile à l'information améliore l'expérience utilisateur.

Proposition d'objets

Merci d'avoir choisi
[\[NOM_DE_LA_BOUTIQUE\]](#) !

Découvrez vos avantages
fidélité ✨

Bienvenue dans la grande
famille
[\[NOM_DE_LA_BOUTIQUE\]](#) !



Proposition de body

WELCOME TO OUR WORLD

Hello Mathilde,

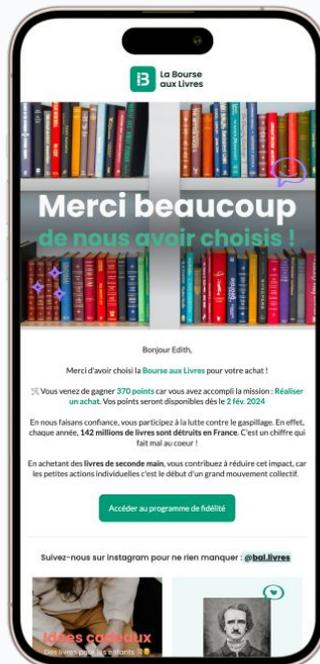
Bienvenue dans notre **programme de fidélité** !

Au menu :

- ✦ des bons d'achats à remporter
- ✦ des cadeaux pour ton anniversaire
- ✦ des offres exclusives
- 😊 et bien plus encore !

On te donne rendez-vous sur notre site pour en découvrir plus.

Un exemple inspirant



Mail 3

Partagez votre lien de parrainage

Cet email se déclenche lorsque vos clients renseignent l'adresse email d'un ami à qui il veut vous recommander. C'est peut être le 1er contact entre ce dernier et votre marque, alors soignez-le. Incluez un message personnalisé de l'ami parrain, présentez brièvement votre marque, et mettez en lumière les bénéfices exclusifs.

Nos tips

- 1. Expliquez clairement les bénéfices** pour le parrainé et le parrain.
- 2. Ajoutez une touche personnelle** avec un court message du parrain, pour rendre l'invitation plus authentique et convaincante.
- 3. Expliquez concrètement la marche à suivre** pour débloquer la récompense.

Proposition d'objets

Votre ami.e vous offre 5€ à utiliser sur
[NOM_DE_LA_BOUTIQUE]

[NOM_DU_PARRAIN] a une surprise pour vous !

 Votre ami(e) vous offre 5 € sur votre 1ère commande !



Proposition de body

Bonjour ☀

C'est votre jour de chance !

Un de vos proches vient de vous envoyer une réduction de 10% à valoir sur notre site, à partir de 59€ d'achat.

Utilisez vite votre bon pour que votre bienfaiteur obtienne 25 points !

Hello Lucie,

Bonne nouvelle !

Un(e) ami(e) vient de vous envoyer un bon d'achat de 5 € sur votre première commande sur notre site.

Une fois votre bon d'achat utilisé, il/elle recevra 50 points sur son compte.

Cliquez ici pour recevoir votre bon :

Un exemple inspirant



Bonjour à vous !

Votre ami(e) vient de vous offrir un bon de 5€ à utiliser sur votre première commande avec La Bourse aux Livres.

En profitant de votre cadeau vous lui offrez aussi une réduction de 5€ !

Utilisez ce code pour en bénéficier :

PS : votre code est valable jusqu'au 31 jan. 2024

J'en profite

Romans →



Livres pour enfants →



Adolescent →



Bandes dessinées →



Cuisine & Vin →



Science Fiction →



Utiliser mes 5€

 **Simplicité**
Vendre tout d'un coup.

 **Rapidité**
Vendre en 30 jours en moyenne.

 **Sérénité**
Recevoir votre argent sous 7 jours.

Mail 4

Votre parrainage est validé

Dans la continuité du précédent, cet email se déclenche lorsqu'un ami recommandé valide son panier. Il est envoyé au client qui l'a parrainé pour l'informer du succès de son parrainage et le remercier pour sa recommandation. Le message doit exprimer la gratitude, renforcer la relation client et annoncer la récompense ou l'avantage obtenu.

Nos tips

- 1. Utilisez un ton chaleureux** et remerciez votre client pour sa confiance et sa recommandation.
- 2. Expliquez précisément la récompense** qu'il vient de débloquent et précisez les modalités pour l'obtenir.
- 3. Incitez-le à continuer** de partager son lien de parrainage avec d'autres amis.

Proposition d'objets

Félicitations, votre parrainage est validé !

Remerciez [PRÉNOM_DE_L'AMI], vous remportez 50 points 🎉

Merci d'avoir parrainé un(e) proche !

Proposition de body

Hello Guillaume ☀️

Merci encore d'avoir parrainé un de vos proches !

Nous venons d'ajouter 25 points sur votre compte.

Rendez-vous sur votre espace pour découvrir toutes les possibilités de notre programme de fidélité 📖

Hello Soukaina, c'est déjà votre 4ème commande chez nous 😊

Merci pour votre confiance !

Ne serait-ce pas l'occasion de faire découvrir à vos proches nos produits GRATUITEMENT !

Pour vos proches : faites-leur parvenir un produit offert

Pour vous : recevez vos 3 prochaines recharges à -50% !

Cliquez ici pour partager votre lien de parrainage avec la terre entière 🌍 (elle vous dira merci !)

Un exemple inspirant



Votre ami.e a passé sa première commande.

Vous bénéficiez donc de 5€ offert sur votre prochain achat.

Rendez-vous sur notre site pour utiliser votre code dès maintenant.

PS : votre code est disponible jusqu'au 13 fév. 2024.

Profiter de mes -5€



Frais de port offerts
Livraison gratuite dès 20€.



Rapidité
Traité et expédié en 24h.



Sérénité
Paiements sécurisés.

Suivez-nous sur Instagram @bal.livres



BAL SAS
40 rue Alexandre Dumas
75011 Paris, FRANCE



Mail 5

Envoyez une photo/vidéo de vous

Avec Loyoly, vous pouvez proposer aux membres de votre programme de vous partager des photos et vidéos d'eux utilisant votre produit. C'est un acte engageant alors programmez un email à ceux qui n'ont pas encore sauté le pas. Il doit inspirer et expliquer clairement l'intérêt pour eux de partager ce contenu.

Nos tips

1. Utilisez un langage qui **évoque l'enthousiasme et la fierté** d'être associé à la marque.
2. **Mentionnez le nombre de points** qu'ils recevront en échange (et les récompenses qu'ils débloquent).
3. **Montrez des exemples d'UGC précédents** qui ont bien fonctionné pour les inspirer et leur donner une idée de ce que vous recherchez.
4. **Donnez des directives claires** en expliquant comment ils peuvent partager leur contenu (comme les tags à utiliser sur les réseaux sociaux par exemple).
5. **Créez un sentiment de communauté** en montrant comment leur contenu contribue à une plus grande histoire de marque.

Proposition d'objets

Félicitations, votre parrainage est validé !

Remerciez votre ami(e), vous remportez 50 points 🎉

Merci d'avoir parrainé un(e) proche !

Proposition de body

Bonjour Maë,

Nous sommes heureux de vous annoncer que **nous lançons une toute nouvelle mission** :

👉 **Votre mission : Envoyez-nous une vidéo de vous en train de profiter avec votre dernier achat**

👉 **Points à remporter : 150 points**

Réalisez-la pour continuer d'accumuler des points et qui vous donneront accès à des offres exclusives sur notre e-shop.

C'est à vous de jouer !

Salut Sophie,

J'ai une bonne nouvelle pour toi !

Cette semaine, profite de

100 points pour toute vidéo de toi profitant de ton dernier achat.

Prête à faire vivre l'influenceuse qui est en toi ?

Alors trouve un endroit lumineux pour poser ton téléphone, et rdv ici pour enregistrer ta vidéo !

Un exemple inspirant



Mail 6

Félicitations, vous avez atteint le palier suivant

Cet email est envoyé automatiquement aux clients lorsqu'ils accèdent à un nouveau palier (ou VIP Tiers). Il doit reconnaître leur fidélité, célébrer ce nouveau statut, expliquer les avantages et privilèges acquis et encourager à en profiter.

Nos tips

- 1. Célébrez la performance** de votre client et commencez l'email par des félicitations enthousiastes.
- 2. Dressez une liste claire des nouveaux avantages** et bénéfices qui découlent de cette montée en grade.
- 3. Offrez un cadeau spécial**, une remise ou un produit gratuit. Ce geste ajoute une valeur tangible à l'accomplissement.
- 4. Suggérez des actions ou des achats** qui leur permettront de profiter pleinement de leur nouveau statut, tout en les incitant à continuer leur parcours avec votre marque.

Proposition d'objets

Vous avez atteint un nouveau palier

Félicitations ! Vous avez atteint le palier [\[NOM_DU_PALIER\]](#)

 Votre fidélité récompensée dans cet email

Proposition de body

Bonjour Marine,

Merci pour votre fidélité et félicitations 🎉

Grâce à votre dernière commande, vous avez accumulé un total de **121 points**.

Vous accédez aujourd'hui au **palier Bronze**, le tout premier palier de notre programme de fidélité 🎉

Découvrez les cadeaux que vous pouvez obtenir en échange de vos points 🎁

Bonjour Marion,

Merci pour votre fidélité 🎉

Grâce à votre dernière commande, vous avez accumulé un total de **43 points**.

Vous accédez au **palier Novice**, le tout premier palier de notre programme de fidélité !

Vous pourrez donc profiter lors de votre prochain achat de votre cadeau :

Un bon d'achat de 15€ avec le code

Bonjour Thomas,

Merci pour votre dernière commande !

Avec celle-ci, vous atteignez le **statut Or** de notre programme de fidélité, qui a pour ambition de prendre soin de la planète autant que vous.

Profitez de nombreux **cadeaux, avantages et surprises** grâce à votre nouveau statut.

On vous les présente ?

🎁 **15% de réduction** sur votre prochaine commande

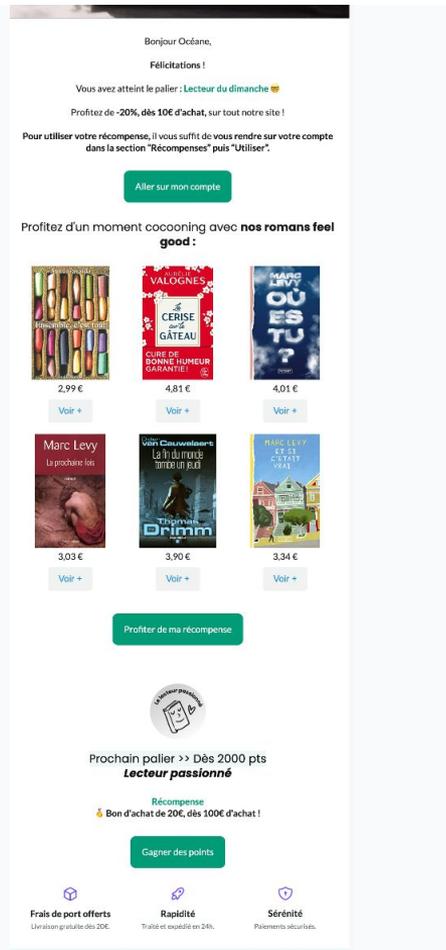
🎁 **La livraison en point relais offerte à vie**

🎁 **Des invitations** pour nos événements à Paris et en région

🎁 **Et bien plus encore...**

Retrouvez votre code pour profiter de vos avantages :

Un exemple inspirant



Mail 7

Vous n'êtes plus qu'à X points de la prochaine récompense

Cet email informe les clients de leur proximité avec le prochain niveau de récompense. Il doit créer un sentiment d'anticipation et d'excitation, souligner ce qui est à portée de main, et encourager des actions spécifiques pour franchir le seuil nécessaire.

Nos tips

1. Utilisez des éléments visuels (comme des barres de progression ou des graphiques) pour représenter visuellement le parcours du client et la proximité du prochain niveau de récompense.

2. Mettez en avant les avantages supplémentaires offerts par le niveau de récompense suivant.

3. Partagez des conseils personnalisés sur la façon dont les clients peuvent atteindre le niveau de récompense suivant, par exemple en publiant un post sur les réseaux ou en recommandant un ami.

Proposition d'objets

Retrouvez votre panier

Fidélité : le prochain palier à portée de clic

Plus que [\[NOMBRE_POINTS\]](#) points pour passer au statut Gold 🥳

Proposition de body

PLUS QUE QUELQUES POINTS POUR PASSER NIVEAU 2 !

Hello Victoria,

Vous avez cumulé **55 points** ! Vous êtes donc un membre niveau 1 de notre programme de fidélité.

À **120 points**, vous accédez au niveau 2 et vous pourrez profiter d'un **bon cadeau de 25€ dès 60€ d'achat**.

Atteignez vite le prochain palier pour obtenir vos nouveaux avantages !

Vous avez 145 points !

Hello Marie-Lou,

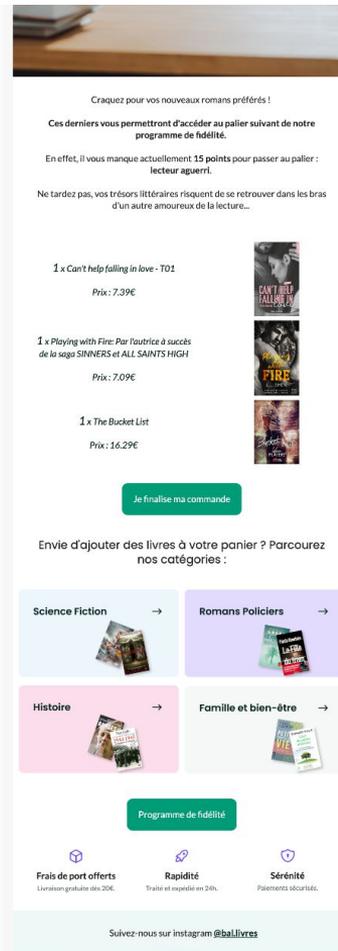
Vous avez actuellement cumulé **145 points** sur notre site.
Félicitations 🎉

Encore quelques points et vous pourrez récupérer votre récompense !

Connectez-vous sur votre espace afin de voir comment gagner plus de points ou passer une commande.

Bon shopping !

Un exemple inspirant



Mail 8

Vous avez assez de points pour débloquer une récompense

Cet email est envoyé à tous les clients inactifs (qui n'ont pas gagné ou échangé de points) depuis plusieurs semaines et qui en ont suffisamment pour débloquer une récompense. Il doit raviver leur intérêt pour la marque, rappeler la valeur des points qu'ils ont déjà gagnés, et simplifier le processus de conversion pour encourager l'action immédiate.

Nos tips

1. Commencez par **rappeler aux clients le nombre de points** qu'ils ont et ce qu'ils peuvent obtenir avec.
2. **Personnalisez et adaptez le contenu** de l'email en fonction de leurs interactions passées et de leurs préférences.
3. Vous pouvez même leur **offrir une offre spéciale ou des points bonus**. Ce peut être le coup de pouce dont ils ont besoin pour se réengager.

Proposition d'objets

Vos points vous attendent
[PRÉNOM]

Débloquez votre prochain
cadeau 

À propos de votre compte
fidélité...



Proposition de body

Bonjour 🙌

Il vous reste jusqu'au 11.02.2024 pour utiliser vos points disponibles.

Vous avez actuellement : **63 points**.

Rendez-vous dans votre espace pour découvrir ce que vous pouvez obtenir en échange de ces points 🙌

Hello Gatien,

Vos **50 points** expirent le **06/05/2024**.

Pensez à les utiliser avant qu'il ne soit trop tard !

Bon shopping !

Un exemple inspirant



 La Bourse
aux Livres



Bonjour Josiane,

Félicitations, vous avez **250 points** et donc vous pouvez désormais débloquer la récompense : **Frais de livraison**.

Si non vous pouvez aussi continuer à en accumuler pour obtenir la récompense suivante : **Code promotionnel 15 % à 300 points**.

Ne laissez pas vos coups de cœur littéraires à prix doux vous échapper !

[Profiter de ma réduction](#)

 **Frais de port offerts**
Livraison gratuite dès 20€.

 **Rapidité**
Traités et expédiés en 24h.

 **Sérénité**
Paiement sécurisé.

Suivez-nous sur Instagram [@bal.livres](#)



BAL SAS
40 rue Alexandre Dumas
75011 Paris, FRANCE

Google-Note : 4,3


Mail 9

Félicitations, voici votre récompense

Cet email est envoyé automatiquement lorsque les clients échangent leurs points contre une récompense. Il doit féliciter le client pour avoir utilisé ses points, présenter la récompense choisie, et encourager une interaction continue avec le programme. Il s'agit de renforcer la satisfaction du client et la valeur du programme.

Nos tips

- 1. Décrivez la récompense obtenue** et, si applicable, comment en profiter.
- Si la récompense nécessite des étapes supplémentaires, comme une réservation ou une activation, **fournissez des directives simples** pour ces démarches.
- 3. Mettez en avant les autres avantages** du programme de fidélité, pour encourager le client à explorer toutes les possibilités offertes.

Proposition d'objets

Profitez de votre récompense !

Yeahhh ! Votre code promo vous attend 🙌

À propos de votre récompense...



📝 Proposition de body

Votre fidélité récompensée !

Vous venez d'échanger vos points contre une récompense.

Merci pour votre fidélité 😊

Vos **400 points** ont été convertis en une **réduction de 30%**, que vous pourrez utiliser sur votre prochaine commande (à partir de 39€ d'achat).

Comment l'utiliser ?

🛒 Faites votre shopping

👉 Indiquez votre code personnel :

🎁 Vos -30% s'appliqueront automatiquement au panier

À très vite !

Félicitations Alexandra 🎉

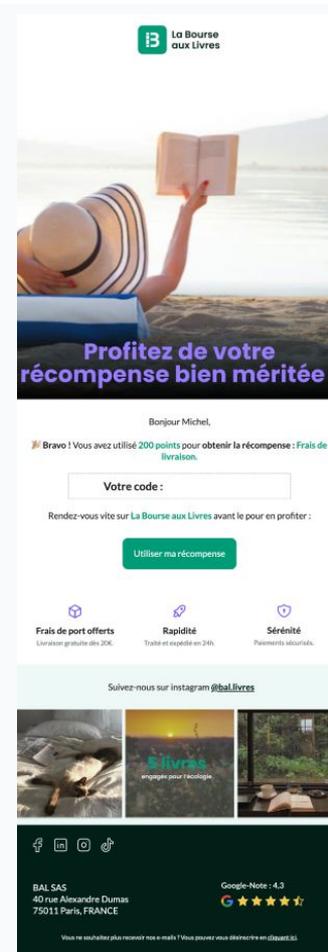
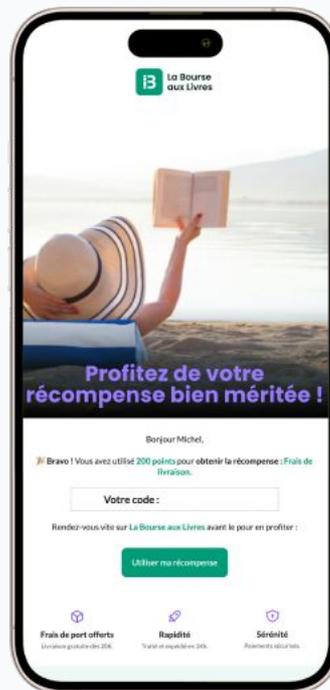
Vous venez d'échanger **150 points** contre :

1 bon d'achat de 10€ valable sur votre prochaine commande.

Profitez vite de votre code :

XXXX

✉️ Un exemple inspirant



Mail 10

Joyeux anniversaire !

Souhaitez un joyeux anniversaire à vos clients. L'objectif est de renforcer le lien émotionnel avec le client en ce jour spécial et de montrer que vous appréciez leur fidélité. L'email doit transmettre chaleur et personnalisation, tout en offrant éventuellement une offre spéciale ou un cadeau.

Nos tips

- 1. Incluez un cadeau d'anniversaire**, comme une réduction ou un produit gratuit avec leur prochain achat. Ce geste ajoute une valeur tangible à vos vœux et renforce l'enchantement des clients.
- 2. Si vous offrez un cadeau, veillez à ce que le processus d'échange soit simple** et clair pour éviter toute tracasserie au client.
- 3. Écrivez un texte qui exprime une vraie considération et bienveillance**, pour que le client se sente véritablement apprécié.

Proposition d'objets

Joyeux anniversaire
[PRÉNOM]

1 an de plus = 1 cadeau 🎁

On fête ça ? 🎉

Proposition de body

Un an de plus !

Toute l'équipe vous souhaite un très joyeux anniversaire.

Et qui dit anniversaire, dit cadeau... voici une petite surprise rien que pour vous !

-10% sur votre prochaine commande
avec le code

(code valable 14 jours)

Profitez-en vite !

Joyeux anniversaire Marion !

Pour le célébrer comme il se doit ce grand jour,
nous avons un petit cadeau pour vous :

+150 points sur votre compte, afin d'accéder encore plus vite aux nombreuses récompenses de notre programme de fidélité 🥰

Cliquez-ici pour (re)découvrir toutes les récompenses !

Un exemple inspirant



Joyeux anniversaire Alice 🎂

Nous espérons que vous avez passé une belle journée !
Pour terminer ce jour de fête en beauté, nous avons une petite surprise pour vous :

Nous venons d'ajouter **50 points** sur votre compte 🥰

Vous disposez désormais de **435 points**, félicitations !
Échangez-les vite 🥰

PROFITER DE MON CADEAU

NOS CATÉGORIES DE TABLEAUX

PRÉNOMS



FAMILLE



COUPLE



NAISSANCE



ACHETER UN CADEAU UNIK

À très vite 🥰

Toute l'équipe Unik Galerie

Mail 11

Des points bonus surprise

C'est le petit cadeau qui fait plaisir, le rayon de soleil dans la journée de votre client. Ça souligne votre engagement à récompenser la fidélité de vos clients, en leur donnant le sentiment d'être reconnus et appréciés au-delà de leurs attentes. Ce mail doit exprimer cette bonne nouvelle de manière dynamique, expliquer pourquoi ces points lui ont été offerts et encourager leur utilisation.

Nos tips

1. **Soyez clair et transparent** sur le montant des points bonus attribués.
2. Tout en préservant la surprise, **expliquez la raison** pour laquelle les clients reçoivent les points bonus, qu'il s'agisse d'un acte d'appréciation aléatoire ou d'une récompense pour une action spécifique.
3. Fournissez des détails sur **la façon dont les points peuvent être utilisés**, en mettant l'accent sur la simplicité et la flexibilité.

Proposition d'objets

Cette semaine, on voit double



Doublez vos points fidélité !

 Quelque chose se prépare...

Proposition de body

DOUBLE TES POINTS

Hello Guillaume,

Ce week-end, c'est TON week-end 🍊

Pendant 48 heures, toutes tes actions sur ton compte fidélité sont doublées !!

Profite-en vite pour obtenir nos récompenses exclusives, à prix points cassés 😊

Clique ici pour en profiter !

À l'occasion de la sortie de notre nouvel indispensable, on a une petite surprise pour vous !

Pendant 7 jours, doublez vos points fidélité 🎉

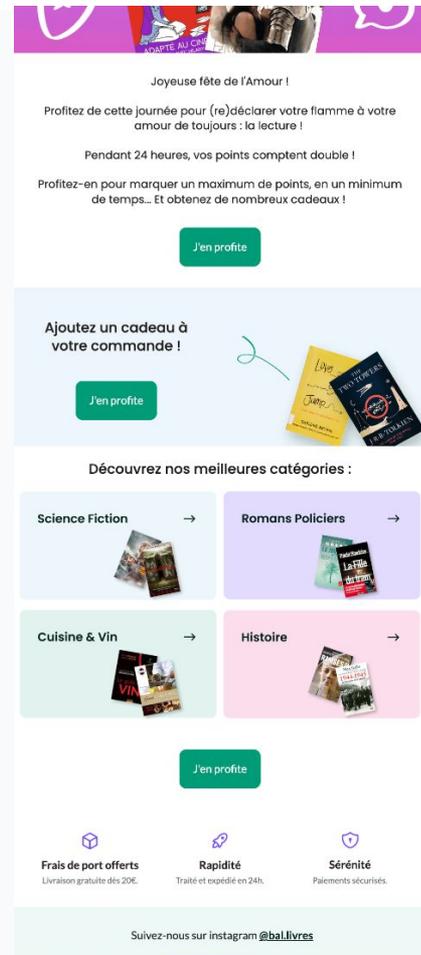
Un avis ? ~~10~~ points -> 20 points

Une photo ? ~~50~~ points -> 100 points

Un partage sur Instagram ? ~~15~~ points -> 30 points

Fais vite, le dimanche 4 février, ce sera terminé !

Un exemple inspirant



Améliorez votre délivrabilité

Assurez-vous que vos emails atteignent effectivement la boîte de réception de vos clients. Cela permet non seulement de maintenir un engagement efficace, mais aussi d'éviter les filtres anti-spam qui peuvent nuire à la réputation de votre marque et réduire l'efficacité de vos campagnes marketing.

Nos tips

- 1. Configurer un *Dedicated Sending Domain*** : cela permet d'envoyer des emails qui proviennent de votre marque. Vous pouvez ainsi mieux contrôler votre réputation d'expéditeur.
- 2. Configurer un DMARC** : pour des raisons de sécurité plus que de délivrabilité.
- 3. Personnaliser** le contenu de vos emails
- 4. Cibler une audience réceptive**
- 5. Utiliser des objets impactants**, qui permettent de cerner rapidement le contenu de l'email
- 6. Ne pas abuser des majuscules**, que ce soit dans l'objet ou dans le corps de l'email
- 7. Avoir un lien de désabonnement** visible à la fin de l'email



La meilleure plateforme de Fidélité et Parrainage

Loyoly est une plateforme de fidélité et parrainage couplée aux UGCs, qui permet d'engager ses clients de +30 manières afin d'augmenter la LTV et la preuve sociale, tout en diminuant le CAC.

Built for  **shopify**

MY LITTLE DAY

ODEN

Sisters Republic 

LOLO
LINGERIE SUR MESURE

Charlotte Bio

Pipouette 

MUSC INTIME

Nubiance.
PARIS

demain
CLEAN. ORGANIC. HEALTHY.

Blissim

GRUPE
Casino

deanos
And Clouds

SLS
la Fillette

Lilly Skin

nat & nin

[RDV sur **loyoly.io**](https://loyoly.io)

EMAILCLUB

55 collaborateurs en remote aux 4 coins du monde



60 clients en  !

2 Offres 🙋

- Accompagnement mensuel (CA mensuel > 100k€)
- Missions ponctuelles (setup de flows / programmes de fid' / audits)

NATIVE UNION

Yade

Eden  Park
PARIS

900 

WhatMatters

Les secrets de Lolij

 greenwhey

unbottled

Greige

rivedroite
PARIS



manucurist
PARIS


SAINT JAMES®
NÉ DE LA MER

[JOIN THE CLUB](#)