

Le parrainage, la solution de WeLoveCustomers pour accompagner les petits commerçants dans leur activité

Partager son expérience client lorsqu'on est satisfait et y gagner quelque chose en retour : la solution gagnante proposée par [WeLoveCustomers](#) pour accompagner le développement des commerces de proximité grâce au parrainage.

La recommandation, une formidable réserve de croissance inexploitée par les points de vente

Loïc Morvan fondateur de la société WeLoveCustomers, commente :

83% des acheteurs sont prêts à recommander une expérience d'achat positive. Seulement voilà, dans la pratique, seulement 29% le font. Or, le témoignage d'un client satisfait peut se révéler très intéressant pour un commerçant

Inciter le parrainage entre clients et supprimer les contraintes logistiques générées pour les commerçants est en effet une solution particulièrement efficace quand on souhaite développer son activité, attirer de nouveaux clients et fidéliser les clients existants.



C'est partant de ce constat que Loïc Morvan a eu l'idée de créer WeLoveCustomers, une solution de communication performante pour les commerçants, basée sur le parrainage et la recommandation. WeLoveCustomers permet de booster son trafic et ses ventes grâce au parrainage de clients, c'est-à-dire en permettant aux clients de parrainer leurs amis grâce à un système automatisé d'offres de bienvenue et de récompenses pour les parrains.

Un outil simple et efficace pour les commerçants...

Il suffit en effet de :

1. Renseigner les informations concernant son magasin
2. Créer une offre pour les parrains et une offre pour les filleuls
3. Informer les clients de la mise en place de ce programme de parrainage

La plateforme génère ensuite des codes de parrainage, et permet aux commerçants de les vérifier afin d'être certains qu'ils soient authentiques et non utilisés. Cela permet également de déclencher des événements tels que l'envoi des récompenses aux parrains.

Votre programme de parrainage Accueil Mes offres Mes Publicités Parrainage Magasins lolc2

Accueil / Programme de parrainage

Nombre de parrains	Filleuls sollicités	Filleuls inscrits	Taux de parrainage
19	29	8	27.59%

Offre pour les parrains

Il s'agit de l'offre qui sera envoyée automatiquement aux parrains lors d'un parrainage réussi !

5€ offerts par filleul

- Obtenir le lien à donner à mes clients
- Changer l'offre pour les parrains

Offre pour les filleuls

Il s'agit de l'offre qui sera envoyée aux filleuls par les parrains.

1h de ménage offerte [Changer l'offre pour les filleuls](#)

Loïc Morvan de préciser :

Tout est configurable pour que les messages soient envoyés conformément à la charte graphique du client. Il est également possible de réaliser une interconnexion avec un CRM/ERP/site e-commerce.

Concrètement, WeLoveCustomers amplifie le parrainage clients et simplifie le processus pour le commerçant, qui n'a plus aucune logistique à gérer, et peut ainsi se consacrer pleinement à son activité.

5€ par filleul chez Bessec Chaussure

Recevez 5€ pour chaque filleul parrainé chez Bessec Chaussures.
Bons valables dès émissions, pour un achat de 60€ minimum et cumulables entre eux si vous parrainez plusieurs amis.

Grâce à votre parrainage, votre filleul recevra également une remise de 5€ sur son 1er achat.

Un filleul parrainé est comptabilisé dès son premier passage en caisse.
Offre de parrainage valable dans tous les magasins Bessec.

= 5€ DE RÉDUCTION

[Parrainer mes amis](#)

BESSEC
CHAUSSEUR DEPUIS 1862

Bessec Chaussure
8 Rue de Rohan, 35000 Rennes, France
<https://www.bessec-chaussures.com>
0299794594

Quant aux clients, ils ne sont donc pas en reste puisque le parrainage de leurs amis leur permet de bénéficier d'avantages dans leurs commerces favoris.

... et avantageux pour les clients

L'équipe We Love Customers travaille déjà sur de nouvelles fonctionnalités autour de la "gamification", autrement dit de la mise en œuvre de paliers de parrainage. Ainsi, 1 parrainage équivaut par exemple à 5€ / parrainage, 5 parrainages à 10€ / parrainage...

Les notions de parrainage collectif ou encore de challenges, ainsi que la satisfaction client, intimement liée au parrainage, sont également d'autres pistes que souhaite explorer WeLoveCustomers.

A propos WeLoveCustomers et de son fondateur

Un diplôme d'ingénieur en poche, Loïc Morvan a exercé pendant cinq ans en tant qu'ingénieur développement web, puis pendant cinq ans en tant que chef de produit/responsable marketing produit dans une startup, avant de créer WeLoveCustomers en 2016.

Il raconte :

Ce projet a vu le jour à la suite de nombreux échanges avec les commerçants sur les lacunes de leurs outils et leurs besoins au quotidien. Beaucoup de solutions existent aujourd'hui pour des directions marketing mais rarement pour les "petits commerçants"

C'est dans ce contexte et avec l'ambition d'accompagner les commerçants dans le développement de leur activité et de leur fournir une aide pour appréhender des outils digitaux et innovants que WeLoveCustomers a été créée.

Loïc de poursuivre :

Le système de parrainage client est un outil qui n'a jamais été porté dans le monde digital pour les commerçants. Notre dispositif permet à un commerçant de mettre en place simplement un système de parrainage dans son établissement, et cela même s'il ne possède pas les coordonnées de ses clients.

En savoir plus

L'offre est disponible à partir de 40€ /mois, sans engagement pour un point de vente.

Site internet : <http://www.welovecustomers.fr>

Le système de parrainage : <http://www.welovecustomers.fr/solutions/systeme-de-parrainage-clients/>

Contact presse

WeLoveCustomers

Loïc Morvan

Tél. : 02 44 84 08 70

E-mail : loic@welovecustomers.fr