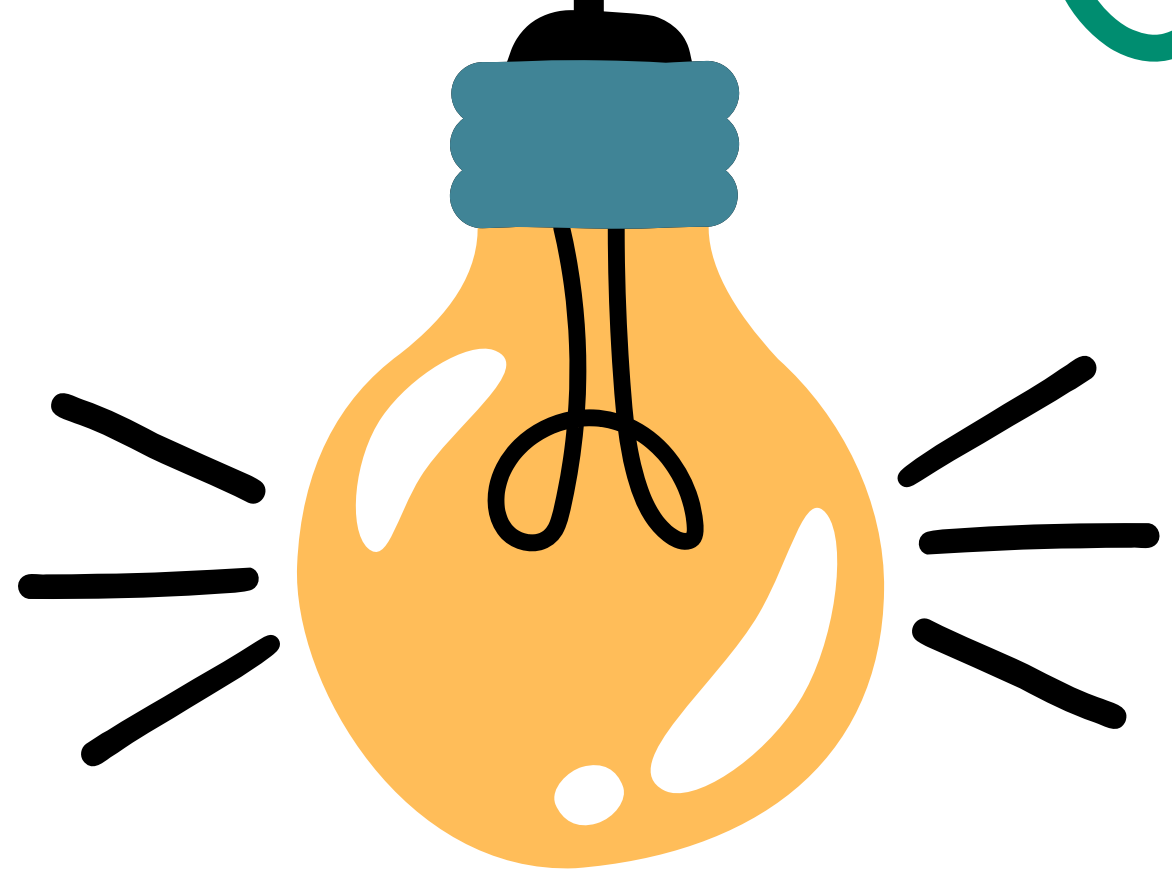




BENCHMARK

**PROGRAMME DE
FIDÉLITÉ**



T A R A J A R M O N



OBJECTIFS

Analyser les stratégies de fidélisation des marques pour nourrir la réflexion autour d'un futur programme Tara Jarmon.



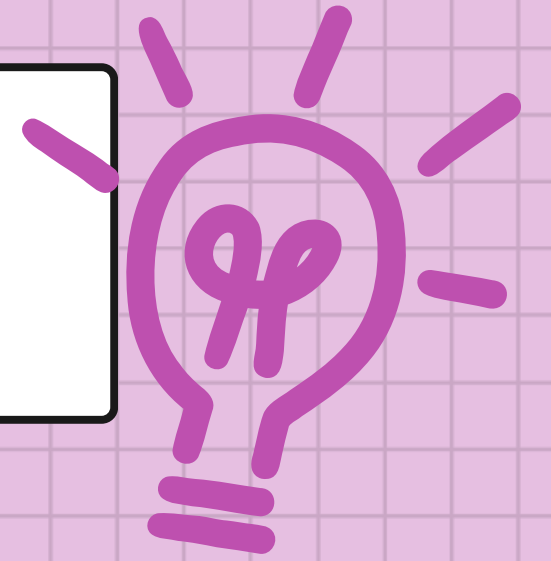
Objectifs clés :

- Identifier les meilleures pratiques
- Relever les points différenciants
- Inspirer un positionnement unique






SELECTION DES MARQUES



MANGO



MAJE




CLAUDIE



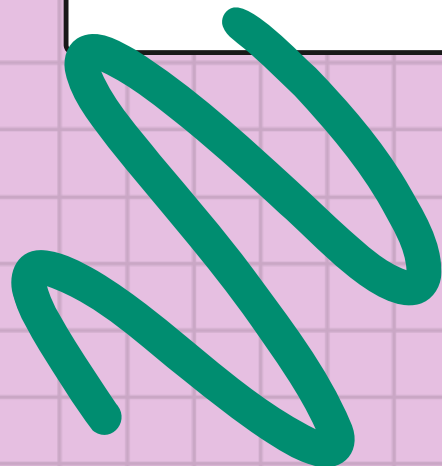
BA&SH



SÉZANE



LACOSTE



BA&SH : "BA&SH FAMILY"

- 1** **Concept** : Programme relationnel sans carte, centré sur la communauté.
- 2** **Fonctionnement** :
 - Inscription via newsletter ou compte client.
 - Accès exclusif aux événements, avant-premières et offres spéciales.
- 3** **Avantages** : 10 % sur la première commande / Invitations à des événements privés. / Accès aux pré-lancements de collections. / Cadeaux surprises et attentions personnalisées.
- 4** **Tonalité** : Chaleureuse, festive, inclusive.
- 5** **Particularité** : Fidélisation basée sur l'appartenance à une communauté, sans système de points.

ANALYSE PAR MARQUE

Ba&sh
site
officiel



ba&sh
FAMILY

Ici, vous êtes chez vous

Bienvenue dans la ba&sh family. Autour de nos fondatrices Barbara & Sharon, partagez notre esprit collectif. Sous le soleil exactement et sous le signe du ralliement, ba&sh pratique l'art de la joie communicative. Découvrez notre programme qui réunit des surprises, des rendez-vous et des offres exclusives imaginées rien que pour vous.*

REJOINDRE LA FAMILY



LACOSTE : “LACOSTE MEMBERS”

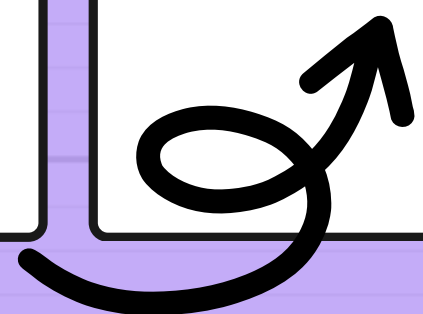
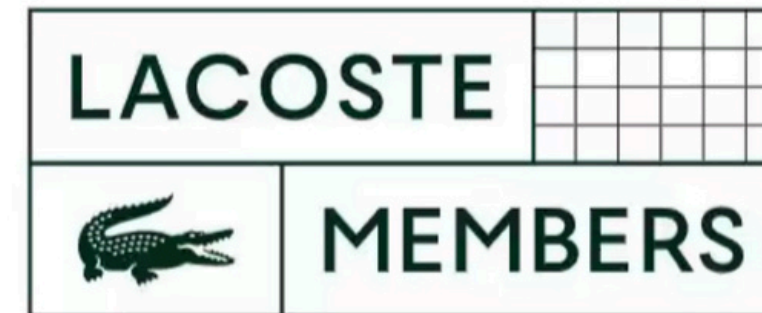
- 1 **Concept** : Programme digital et statutaire, axé sur l'expérience client.
- 2 **Fonctionnement** : inscription gratuite, avantages selon les achats et l'engagement.
- 3 **Avantages** :
 - Livraison & retours gratuits
 - Accès anticipé aux nouveautés
 - Offres exclusives et événements privés
 - Cadeaux d'anniversaire
- 4 **Tonalité** : sport chic, premium et accessible.
- 5 **Particularité** : programme très orienté expérience en ligne et services pratiques.



ANALYSE PAR MARQUE



Lacoste
[site](#)
[officiel](#)






CONCLUSIONS

ÉMOTION AVANT TOUT

Les programmes premium misent sur l'appartenance, les avant-premières et les cadeaux personnalisés pour créer un lien fort avec la cliente.

STATUTS MOTIVANTS

Les niveaux hiérarchiques (Sephora, Dior) stimulent la fidélité et valorisent chaque étape du parcours client.



PROXIMITÉ & STYLE

Qu'il s'agisse de cartes cadeaux, communauté ou relationnel, toutes les marques privilégient proximité, expérience et style, un modèle à adapter pour Tara.