

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

SILMO Paris 2024 : We Love Customers décernera son trophée La Reco d'Or pour récompenser l'opticien le plus recommandé

Malgré les réformes successives ayant réduit les remboursements, le marché de l'optique continue d'afficher une croissance insolente, témoignant de l'importance que les Français accordent à leur vue ([source](#)).

Pourtant, il y a encore beaucoup à faire pour améliorer la prise en compte de ce qui est un véritable enjeu de santé publique : alors que près de 3 Français sur 4 souffrent de troubles de la vision, plus de la moitié se sentent mal accompagnés ([source](#)).

Dans ce contexte, les opticiens (enseignes physiques ou en ligne) sont en première ligne pour écouter, guider, informer et proposer des solutions adaptées en fonction des besoins propres à chacun.

Pour identifier et récompenser les opticiens qui mettent les bouchées doubles pour satisfaire leur clientèle, et forte de son expérience dans la fidélisation client, [We Love Customers](#) a donc décidé de créer le trophée de La Reco d'Or !

Ce trophée, qui récompensera l'opticien le plus recommandé, sera décerné le 20 septembre 2024 durant le SILMO Paris (Salon International des Professionnels de l'Optique et de la Lunetterie).



La fidélisation client, un puissant levier qui profite à tous

La Reco d'Or, c'est un trophée destiné à **valoriser les acteurs de l'optique qui se mobilisent au quotidien pour offrir une expérience positive à leur clientèle.**

Pour mesurer la satisfaction client, We Love Customers s'appuie sur **deux critères objectifs : la recommandation client et le parrainage client.**

Ceux-ci sont d'ailleurs de formidables leviers de pérennité et de développement pour les opticiens. En effet, la personne qui recommande va spontanément filtrer et sélectionner des profils correspondants à la cible du magasin, tout en représentant un véritable gage de confiance.

Le filleul est donc plus facilement enclin à devenir un client qu'un simple prospect : les chances d'achat sont multipliées par 4 avec les recommandations d'un ami (Nielsen) et 92% se fient à celles de leur entourage (Nielsen). De plus, les clients parrainés ont 4 fois plus de chances de parrainer à leur tour (Social Annex) et la valeur de ceux qui viennent par recommandation est 16% plus importante ((Wharton School of Business).).

Pour faciliter et amplifier le nombre de recommandations, il est préférable de **récompenser les clients qui s'engagent afin de les remercier pour leur implication :**

- 83% des consommateurs se disent prêts à recommander une expérience d'achat positive, mais seulement 29% le font (Texas Tech).
- La solution We Love Customers apporte en moyenne un retour sur investissement de 15€ pour 1€ investi, toutes récompenses déjà déduites (We Love Customers)



Le Trophée Reco d'Or : valoriser les champions de la fidélisation client

Fort de plus de 1000 clients accompagnés avec sa solution de fidélisation client, We Love Customers décernera le trophée La Reco d'Or pour récompenser deux lauréats.

En 2024, elle sera décernée aux magasins d'optique :

- **1^{er} Prix - La Reco d'Or** : l'entreprise générant le plus de recommandations grâce à sa clientèle. Elle doit réaliser au moins 400 parrainages sur 1 an et 50% de taux de transformation des invitations.
- **Reco d'honneur** : l'entreprise affichant le meilleur lancement (c'est-à-dire celle qui génère le plus de recommandations alors qu'elle est récemment équipée). Elle doit réaliser au moins 15 parrainages par mois et 50% de taux de transformation des invitations.

Les dates retenues pour la comptabilisation des recommandations vont du 1^{er} septembre 2023 au 31 août 2024.

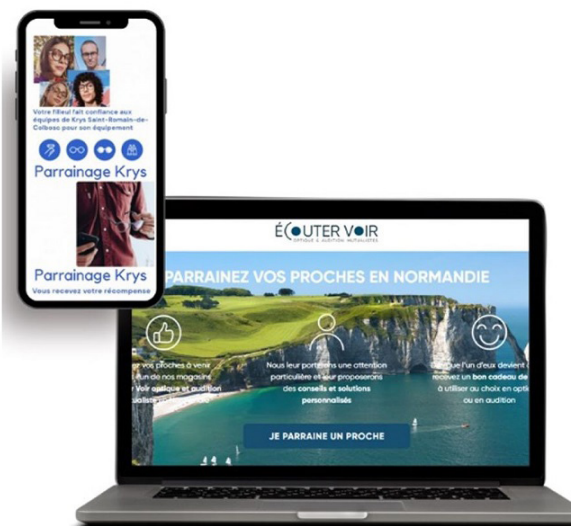
Au fil du temps, La Reco d'Or a vocation à être attribuée à différents secteurs d'activité et les critères retenus pourront être différents selon les secteurs.

Un événement réalisé en partenariat avec Glady

La collaboration entre We Love Customers et Glady est riche de sens : ces deux acteurs ont fait de la satisfaction client une valeur inscrite dans leur ADN.

Ils affichent aussi un positionnement complémentaire :

- We Love Customers accompagne déjà plus de 300 opticiens, contribuant ainsi à soutenir le marché de l'optique, un secteur au service de la santé des Français.
- Une grande partie des récompenses émises grâce à ses programmes des opticiens prennent la forme de titres cadeaux digitaux Glady.



Save the date : La Reco d'Or sera décernée le 20 septembre lors du salon SILMO Paris 2024

Les trophées de La Reco d'Or dans la catégorie Optique seront décernés lors du salon SILMO Paris qui se déroulera du 20 au 23 septembre au Parc des Expositions Paris Nord Villepinte.

La cérémonie de remise des prix sera organisée sur le stand We Love Customers (numéro 6 JK 140) **le vendredi 20 septembre à 17h30.**

La presse optique, les opticiens et l'écosystème optique sont bien évidemment conviés à cet événement qui sera suivi d'un apéritif / cocktail. Inscriptions gratuites sur réservation, places limitées.

À propos de Glady, une marque de Pluxee France

La success-story Glady est née de la rencontre de l'expertise digitale avec le savoir-faire des titres cadeaux **depuis plus de 40 ans**.

Glady, c'est la **solution tout-en-un** pour réconcilier plaisir et pouvoir d'achat avec des titres cadeaux, cultures, vacances au format de votre choix, des espaces de réductions et billetterie, mais également des services et des solutions incentive.

Au service de **plus de 36 000 CSE et entreprises**, ses équipes travaillent, tous les jours, à faciliter le pouvoir d'achat de plus de 5,5 millions de bénéficiaires.

Contact Presse : Sébastien DUMONT, Key Account Manager - Incentive 06 26 13 15 78 / sebastien.dumont@glady.com.



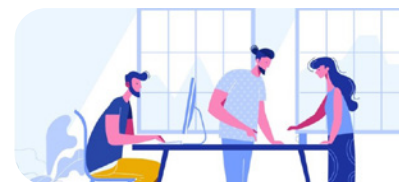
À propos de We Love Customers, créateur de bouche à oreille

We Love Customers est une entreprise créée en 2016 qui accompagne les commerçants et e-commerçants dans la fidélisation client.

Cette plateforme SAAS /en ligne, compatible avec les principaux CRM, propose une **solution innovante et automatisée** pour permettre à ses clients de mettre en place des **programmes de fidélité, de parrainage, des enquêtes de satisfaction**. Elle apporte en moyenne un retour sur investissement de 15€ pour 1€ investi (toutes récompenses déjà déduites).

Aujourd'hui, **plus de 1000 points de vente** font confiance à We Love Customers.

La Reco d'Or est une marque déposée par We Love Customers.



**Créateur de
bouche à oreille**

Parrainage Fidélisation Avis Clients



WE LOVE
CUSTOMERS

Pour en savoir plus

Glady

[Site web](#)

We Love Customers

[Les solutions de parrainage](#)

[Site web](#)



Contact presse

 Loïc MORVAN

 loic@welovecustomers.fr

 06 87 49 56 77