

Feelunique.com, le premier site indépendant en Europe pour la vente en ligne de produits de beauté haut-de-gamme, rejoint le programme de fidélisation Maximiles

- **Le programme Maximiles apporte à Feelunique son expertise en fidélisation client sur le marché français ainsi qu'une visibilité auprès de plus de 4 millions de membres**
- **Feelunique propose à ses clients un programme de fidélisation différenciant**
- **Maximiles offre à ses membres la possibilité de sélectionner leurs produits de beauté et cosmétiques parmi plus de 17 500 références tout en collectant des points**
- **Ce partenariat s'inscrit dans un contexte à fort potentiel où le secteur de la Beauté compte en France parmi les plus forts taux d'engagement clients**

Paris, le 5 janvier 2016

Feelunique.com, le premier site indépendant en Europe pour la vente en ligne de produits de beauté haut-de-gamme, rejoint le programme de fidélisation multi-enseigne Maximiles, porte-drapeau de la fidélisation sur Internet en Europe. Plus de 4 millions d'adhérents pourront maintenant cumuler des points cadeaux pour chaque achat réalisé sur le site français de Feelunique.com.

Fondé en 2005, Feelunique.com est le premier acteur de vente en ligne de produits de beauté haut de gamme au Royaume-Uni. Feelunique propose un catalogue riche de plus de 450 marques et se positionne comme la destination beauté et cosmétique privilégiée.

Selon une étude publiée par la FEVAD⁽¹⁾, le niveau d'engagement est important dans le E-commerce : 23 % des clients peuvent être considérés comme des clients engagés. Ce chiffre varie selon les secteurs entre 9 et 41 %. Le taux d'engagement est ainsi de

33 % dans le secteur de la Beauté/Santé, contre par exemple 14 % dans le secteur bancaire. C'est donc dans le but d'enrichir plus encore l'expérience de ses clients et renforcer sa conquête du marché français, que Feelunique a fait le choix de se tourner vers un partenaire local, ayant une expertise reconnue en France dans les solutions de fidélisation.

Le programme Maximiles propose donc une solution différenciante, s'articulant autour de plusieurs points :

- L'acquisition client est au cœur de l'activité commerciale de Feelunique : l'expertise et la base de données clients de Maximiles boostera sa stratégie de conquête du marché français. Ce partenariat lui permettra également de se faire connaître via le site Maximiles.com
- Le recrutement et la fidélisation de clients doit se faire de manière efficace et pertinente afin d'optimiser le taux de conversion. La connaissance des clients et la compréhension de leurs attentes vis-à-vis d'une marque sont essentielles et peuvent faire toute la différence en termes de résultats. Grâce à l'analyse des données clients collectées par Maximiles, Feelunique pourra optimiser aussi bien sa stratégie marketing que ses campagnes de communication afin de répondre au mieux aux attentes et aux besoins de ses clients.

Avec Maximiles, Feelunique propose à ses clients un programme efficace offrant un large choix d'avantages pour récompenser leur fidélité.

Ce choix reflète l'engagement de Feelunique à offrir des produits et des services toujours plus adaptés à ses clients, tels que les diagnostics beauté ou même des filtres de goûts. C'est donc tout naturellement que Feelunique a rejoint le programme de fidélisation Maximiles afin d'offrir de nouveaux services à leurs clients.

Un partenariat attractif pour les utilisateurs de Feelunique.com et Maximiles

Maximiles permet à ses membres de cumuler des points en achetant sur les sites marchands du réseau Maximiles, en répondant à des sondages ou encore en notant des lieux.

Le partenariat avec Feelunique.com permet l'inscription au programme Maximiles gratuitement et peut s'effectuer directement via feelunique.com. Pour chaque Euro dépensé, les clients cumulent 3 points fidélité sur Feelunique.com.

Les points Maximiles sont échangeables sur Maximiles.com contre près de 400 références dans des univers variés : « culture, loisirs et sorties », « informatique, image et son », « maison et jardin », « mode et accessoires de mode », etc.

« Ce partenariat avec Maximiles nous permet dans un premier temps d'offrir à tous nos clients existants un programme de fidélité puissant leur permettant d'avoir un large choix de e-shops où dépenser leurs points. Pour Feelunique, Maximiles est aussi un important générateur de nouveaux clients et nous accompagnera dans nos objectifs de développement en France en 2016. », explique Paul BRO de COMERES, Marketing Manager France chez Feelunique.

« Grâce à ce partenariat, Maximiles offrira à ses membres l'opportunité de satisfaire leurs envies tout en collectant des points. La fidélisation est une des clefs de la réussite sur Internet. Nous offrons à Feelunique des outils de fidélisation souples, un meilleur outil de génération de trafic et une mesure des campagnes la plus riche du marché afin de les accompagner dans leur stratégie marketing. », déclare Marc Bidou, PDG de Bilendi (opérateur de Maximiles).

(1) Etude publiée par la FEVAD en 2014 sur l'engagement client vis-à-vis des sites de e-commerce.

A propos de Feelunique – www.feelunique.com

Lancé en 2005 à Jersey par 2 amis, Aaron Chatterley et Richard Schiessl, feelunique.com est aujourd'hui le premier site indépendant pour la vente en ligne de beauté haut-de-gamme en Europe.

Sa philosophie ? Offrir à ses clients le meilleur de la beauté afin qu'ils se sentent uniques. Avec plus de 450 marques différentes, anglaises mais aussi du monde entier (marques de luxe, de créateurs, de niche, d'instituts ou de parapharmacies) chacune de nos clientes peut y trouver les meilleurs produits adaptés à son envie ou son besoin du moment.

Considéré comme LA destination beauté, feelunique.com offre près de 17 500 références réparties au sein de toutes les catégories de la beauté : maquillage, soin, parfum, capillaire, accessoires et beauty devices...

A propos du programme Maximiles – www.maximiles.com

Le programme de fidélité multi-enseigne Maximiles.com réunit plus de 8 millions de membres en Europe (France, Royaume-Uni, Espagne et Italie) qui cumulent des points cadeaux, notamment en réalisant leurs achats sur les principaux sites web marchands, en répondant à des sondages ou encore en notant des lieux.

A propos de Bilendi (opérateur de Maximiles) - www.bilendi.com

A l'heure où les volumes, la variété et la vitesse des données émises et échangées progressent de façon exponentielle, Bilendi apporte une réponse innovante et technologique pour leur collecte, leur gestion et leur valorisation. Bilendi se positionne ainsi au cœur de la data sur la collecte de données, pour deux segments de marchés : Services for Market Research (marché des études) et Services for Customer Engagement and Loyalty (marché de la fidélisation).

Implanté en France, au Royaume Uni, en Allemagne, au Maroc et nouvellement dans les pays nordiques (Suède, Finlande, Danemark), le groupe a également des activités en Espagne, en Italie, en Suisse, en Autriche et en Norvège.

Contacts presse

Agence Fabriq Public Relations

Clémentine Nanterme - Fanny Régnier

01 85 08 43 46

Bilendi@fabriqpr.com