



Success Story Camaïeu

Camaïeu utiliza Mailjet para la digitalización de sus tickets de caja

CAMAÏEU

- **Sector:**

Moda

- **Volumen de envío:**

300 000 emails/mes

- **Descripción:**

Camaïeu es el líder francés de la moda prêt-à-porter para mujer

- **País:**

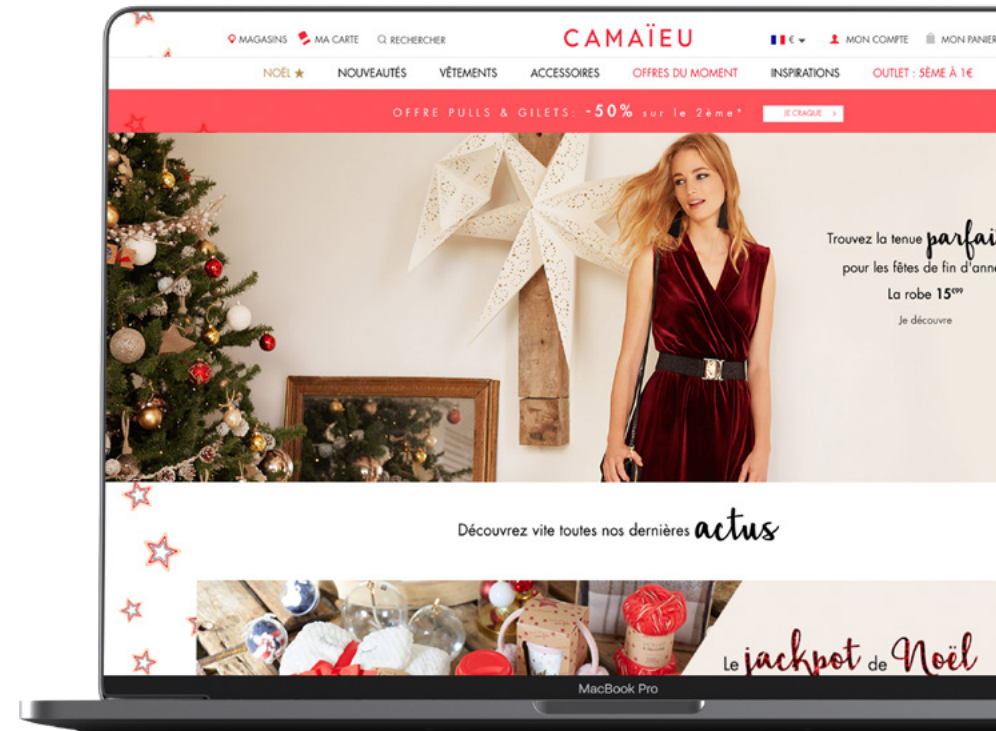
Francia y el extranjero

- **Sitio web:**

<https://www.camaieu.fr/>

INTRODUCCIÓN

Camaïeu es el líder en Francia de la moda prêt-à-porter para mujer, que cuenta con casi 650 tiendas en el país galo y con presencia en 15 países. La marca dispone en total de más de 900 tiendas, que cada día reciben a mujeres apasionadas por un estilo de moda adaptado a su ritmo de vida. Dentro de su estrategia de responsabilidad medioambiental, la marca ha efectuado diversas acciones para proteger el planeta. En este contexto nació el proyecto de digitalización de los tickets de caja en tienda.



PROBLEMA

La marca buscaba un proveedor de servicios para desarrollar su proyecto de digitalización del tique de caja en tienda. Dicho proveedor debía disponer de la capacidad para enviar un email con el tique de caja adjunto a los clientes que acababan de efectuar una compra en la tienda. Los equipos de Camaïeu se decidieron por Mailjet, una solución de emailing europea que encajaba a la perfección con sus criterios esenciales.

Al contrario que el resto de los proveedores, Mailjet puede gestionar los grandes volúmenes de envío de Camaïeu y, además, cumple con los estrictos estándares de seguridad de datos que exige la marca. La solución de emailing ha obtenido el certificado ISO 27001 y el certificado AFAQ de AFNOR Certification, que garantizan el respeto de los principios fundamentales del RGPD, por tanto Mailjet ofrece el nivel de seguridad y confidencialidad de datos más alto del mercado.


SOLUCIÓN

La marca instaló la solución de manera rápida y sencilla gracias al API de Mailjet. De esta forma, Camaïeu cuenta ahora con una infraestructura sólida y fiable. Durante la instalación, los equipos de la marca disfrutaron de la disponibilidad y la capacidad de respuesta de un Customer Success Manager de Mailjet, que también los asistió en la creación de la estrategia de envío, con el desarrollo de un plan de preparación personalizado cuyo objetivo era la mejora de la entregabilidad de los emails. Para Camaïeu era imprescindible contar con los consejos de un experto en emailing.




VISIÓN

Más allá de la estrategia RSC, la digitalización de los tickets de caja ha permitido rejuvenecer la imagen de la marca y facilitar la experiencia de los clientes. En la actualidad, el proyecto ya se ha instalado en todas las tiendas de Francia y el objetivo es extenderlo al resto de tiendas en Europa.



«En el marco del proyecto de digitalización del tique de caja, los equipos de Mailjet nos entregaron toda su disponibilidad y capacidad de respuesta, lo que nos permitió instalar la solución muy fácilmente. También hemos disfrutado de un plan de preparación a medida, que nos ha permitido mejorar la entregabilidad de nuestros emails, algo imprescindible para un proyecto de esta envergadura».



Grégory TYROU

Responsable del área de clientes
de Camaïeu International