



Commerce : Chez Bonobo, plus les fans likent, plus les prix baissent

publié le 04/04/2015 - mis à jour le 05/04/2015

Descriptif :

Un article à découvrir sur le site LSA.fr

Jusqu'au 27 avril, la marque de jeans Bonobo propose une opération intitulée « Like the Look ».

Le principe ?

La marque met en ligne chaque semaine sur sa page Facebook deux tenues, l'une pour femme et l'autre pour homme, dans un style vestimentaire donné.

Aux internautes de jouer : plus ils « likent » ces looks, plus les prix baissent, jusqu'à -30%, en magasin comme en vente en ligne.

La mécanique marketing de l'opération est futée, permettant à la marque d'obtenir des infos sur ses fans : pour voter, les internautes doivent en effet donner à Bonobo l'accès à leur profil Facebook et à l'adresse électronique qui y est associée.

Après la période de votes, la marque informe par mail les participants de la décote atteinte et leur fournit le coupon de réduction à utiliser sur le site.

L'opération se décline aussi dans les 350 boutiques de l'enseigne, où s'affiche la décote des looks de la semaine.

La suite sur LSA.fr

Plus les fans "likent", plus les prix baissent

