



Economie de l'abonnement



Un modèle très efficace mais il faut être patient

THRIVE
- MARKET -



DOLLAR SHAVE CLUB

PETSMART

26 mars 2018

ORCHESTRA



STITCH FIX



TARGET

Casas & Associés

SOMMAIRE

- | | | |
|----|--|----|
| 1. | Introduction-conclusions | 5 |
| 2. | Amazon Prime (Fidélisation, USA)
Prime, l'incroyable outil de fidélisation d'Amazon | 18 |
| 3. | Birchbox (Box beauté, USA)
Pionnier sur son marché avec modèle économique complexe, et sans doute à un tournant | 48 |
| 4. | Blue Apron (Box repas, USA)
Création en 2012, des pertes depuis, l'équilibre opérationnel en 2019 ? Pas sûr... | 72 |
| 5. | Distribution alimentaire anglaise (UK)
Offre généralisée des « Delivery Pass » | 99 |

SOMMAIRE - SUITE

- | | | |
|----|--|-----|
| 6. | Dollar Shave Club (Rasoirs, USA)
Après son rachat par Unilever, un concept dupliqué par Gillette et Bic | 116 |
| 7. | HelloFresh (Box repas, Allemagne)
Le bulldozer du secteur, mais qui a renoncé à la France | 126 |
| 8. | Netflix (Vidéos, USA)
Un modèle économique par abonnement efficient et « dévastateur » | 159 |
| 9. | Orchestra (Textile, France)
Un modèle économique astucieux mais trop de croissance externe ! | 190 |

SOMMAIRE - SUITE

- | | |
|---|-----|
| 10. Petsmart (Petfood, USA) | 224 |
| Un marketing original même avec l'e-commerce | |
| 11. Scribd (Livres, USA) | 232 |
| Le petit Netflix ou Spotify du livre | |
| 12. Stitch Fix (Box textile, USA) | 236 |
| Un modèle rentable et très peu gourmand en capitaux | |
| 13. Target Subscriptions (Non-alimentaire, USA) | 267 |
| Une stratégie défensive et suiveuse | |
| 14. Thrive Market (Alimentaire, USA) | 276 |
| Le bio pour tous | |

Coordonnées

Casas & Associés
58 avenue de Wagram
75017 Paris

Alexandre Casas

06 98 68 19 55

alexandre.casas@casas-associes.com

Christelle Raux

06 98 68 19 56

christelle.raux@casas-associes.com