

Erzielen Sie messbare Geschäftsergebnisse mit Omnichannel Retail



Stellen Sie Ihre Kunden in den Mittelpunkt Ihres Unternehmens und beschleunigen Sie Ihre digitale Transformation

Schlüsselherausforderungen, bei deren Lösung wir Sie unterstützen

Daten liegen in verschiedenen Systemen + keine Omnichannel-Sicht auf den Kunden

Keine Analytics oder Erkenntnisse über In-Store-Kunden

Der Großteil der Umsätze stammt von Erstkäufern

Marketer widmen zu viel Zeit der Berichterstattung und Leistungsanalyse

Die Customer Experience ist unzusammenhängend und lässt sich nicht homogenisieren

Der Impact der Marketingaktivitäten wird ausschließlich an Online-Verkäufen gemessen (die bei den meisten Unternehmen nur ~30% der Gesamteinnahmen ausmachen).

Für mehr Kunden, die öfter und zu einem höheren Wert einkaufen

Eliminieren Sie Datensilos und arbeiten Sie stattdessen mit einheitlichen Online- und Offline-Kundendaten - für eine optimale Omnichannel-Strategie

Erreichen Sie Ihre gesamte Zielgruppe, indem Sie die Kundenidentifikationsrate im Stationären Handel erhöhen

Steigern Sie die Kundenbindung mit einem wirklich integrierten Loyalty-Programm

Optimieren Sie kontinuierlich Ihre Geschäftsergebnisse mit AI und prädiktiven Analytics

Bieten Sie echte 1:1 Kundenpersonalisierung über alle Kanäle und Geräte hinweg

Messen Sie den Impact sämtlicher digitaler Marketingtaktiken auf Vertrieb und Marketing



Transformieren Sie Ihr Omnichannel Customer Engagement mit Emarsys

Emarsys vereinheitlicht und verbindet Kunden-, Produkt- und Sales-Daten aus dem Online-, Offline- und Mobilbereich in einer einzigen, für Einzelhändler konzipierten Customer Engagement Plattform. Mit der Emarsys Customer Engagement Plattform gewinnen Sie **mehr Kunden, die öfter und zu einem höheren Wert kaufen**. Durch den Einsatz von AI helfen wir Ihnen dabei, anhand Ihrer Daten herauszufinden, wo Ihre nächstbesten Wachstumschancen liegen. Nutzen Sie Retailstrategien - crowdsourced von Branchenführern - die für persönlichere Kundenerfahrungen und bessere Geschäftsergebnisse sorgen.

CUE®

Wir hatten die richtige Plattform, die richtigen Grundlagen, Daten und Erkenntnisse, um die richtige Message zu vermitteln und unseren Kunden passende Angebote zu liefern - was uns in eine gute Position am Markt gebracht hat.

Shane Lenton, CIO, Cue Clothing

+61%

Aktive Kundenbindungsrate

+58%

Verbesserung der Churn-Rate

+34%

Umsatzsteigerung von offline zu online



Gemeinsam beschleunigen wir Ihre digitale Transformation

Innerhalb von 90 Tagen helfen wir Ihnen dabei, Ihre digitalen Engagement- und Retail-Strategien zu bewerten, zu verbessern und zu skalieren, damit Sie Ihre Geschäftsergebnisse schnell beschleunigen, neue Wachstumschancen wahrnehmen und bessere Omnichannel-Kundenerfahrungen liefern können.

Tag 1 - 14

Identifizierung und Auswertung

Verstehen Sie Ihre operative Einsatzbereitschaft, die Datenerfassung und -Analyse, Ihr Peer-Benchmark Reporting, und definieren Sie Ihre gewünschten Geschäftsergebnisse.

Tag 15 - 30

Entwurf von Beschleunigungsprogrammen

Erfassen Sie Ihre Customer Journeys mit Hilfe prädiktiver Analytik, um Produkte und Incentives für die Koordination von Marketingaktivitäten zu personalisieren. Werten Sie den Impact anhand von Offline- und Online-KPIs aus.

Tag 31 - 60

Implementierung und Überwachung von Programmen

Erhalten Sie kontinuierliche On-Demand Trainings und Unterstützung bei der Entwicklung von Strategien, die planbare und profitable Verkäufe fördern.

Tag 61 - 90

Anwendung und Schulungen

Erhalten Sie auf der Grundlage Ihres Plattformwissens Zugang zu zusätzlichem Support, um sicherzustellen, dass Sie die gesamte Plattform nutzen und schnellstmöglich messbare Geschäftsergebnisse erzielen.



Wir möchten relevante und wirkungsvolle Kommunikationen anbieten, die das Kundeninteresse wecken, Mehrwert schaffen und ein echtes Engagement fördern - für dauerhafte Kundenbeziehungen. Emarsys ermöglicht es uns, tiefere Einblicke in das Kundenverhalten zu gewinnen, indem die Plattform neben AI- und Automation-Funktionen auch Retail-spezifische Analysen und Use Cases nutzt, um messbare Geschäftsergebnisse bedarfsgerecht zu erzielen.

Rick Almeida, Vice President, E-Commerce bei PUMA North America