

Générez des résultats mesurables avec le Retail omnicanal



Mettez vos clients au cœur de votre business et accélérez votre transformation digitale

Les principales difficultés que nous vous aidons à résoudre

Des données dans des systèmes distincts et aucune visibilité sur les clients omnicanaux

Aucune analyse ou information sur les clients en magasin

La plupart des revenus proviennent des nouveaux acheteurs

Les marketeurs passent trop de temps à établir des rapports et à analyser les performances

Les expériences clients sont dispersées et impossibles à homogénéiser

L'impact du marketing n'est mesuré que sur les ventes en ligne (qui ne représentent qu'environ 30 % de l'ensemble des revenus de la plupart des entreprises)

Pour avoir plus de clients, qui achètent plus souvent, à un prix plus élevé

Éliminez les silos grâce à des données clients Online et Offline unifiées pour mettre en place une stratégie omnicanale

Atteignez l'ensemble de votre audience en augmentant le taux d'identification des clients en magasin

Augmentez la rétention grâce à un programme de fidélité véritablement intégré

Optimisez en permanence vos résultats business grâce à l'IA et à l'analyse prédictive

Offrez une véritable personnalisation client one-to-one sur tous les canaux et appareils

Mesurez l'impact de toutes les tactiques de marketing digital sur les ventes et le marketing



Avec Emarsys, transformez votre engagement client omnicanal

Emarsys unifie et connecte les données clients, de produits et de ventes en ligne, hors ligne et mobiles dans une seule plateforme d'engagement client conçue pour les commerçants. Grâce à la plateforme d'engagement client Emarsys, vous aurez plus de clients, qui achèteront plus souvent, à un prix plus élevé. Nous vous aidons à identifier les meilleures opportunités de croissance à partir de vos données à l'aide de l'IA. Accédez à des stratégies de retail issues de grandes marques du secteur qui offrent une expérience client plus personnalisée et de meilleurs résultats business.

CUE

Nous avons la bonne plateforme, les bonnes bases, les bonnes données et les bonnes informations pour communiquer le bon message et proposer aux clients des offres nous permettant de nous placer en bonne position.

Shane Lenton, CIO, Cue Clothing

+61%

Taux de rétention des clients actifs

+58%

Amélioration du taux de rétention client

+34%

Augmentation des revenus Offline vers Online



Accélérons ensemble votre transformation digitale

En 90 jours, nous vous aidons à évaluer, améliorer et moduler votre engagement digital et vos stratégies retail afin de vous permettre d'accélérer rapidement vos résultats business, de saisir de nouvelles opportunités de croissance et d'offrir une meilleure expérience client omnicanale.

Jours 1 à 14 Identifiez et évaluez

Analysez votre niveau de préparation opérationnelle, la collecte et l'analyse de vos données, les rapports benchmarking de vos pairs, et définissez les résultats business que vous souhaitez obtenir.

Jours 15 à 30 Concevez des programmes d'accélération

Cartographiez les parcours de vos clients en utilisant l'analyse prédictive pour personnaliser les produits et les incitations pour les activités d'exécution marketing. Mesurez l'impact par rapport aux ICP en ligne et hors ligne.

Jours 31 à 60 Exécutez et suivez les programmes

Bénéficiez d'une formation continue à la demande et de l'habilitation permettant de développer des stratégies qui favorisent des ventes prévisibles et rentables.

Jours 61 à 90 Adoptez et apprenez

Bénéficiez d'une assistance supplémentaire adaptée à votre niveau de connaissance de la plateforme pour être certain de tirer parti de l'ensemble de la plateforme et d'obtenir des résultats business mesurables le plus rapidement possible.



Nous souhaitons transmettre des communications pertinentes et percutantes qui suscitent l'intérêt des clients, apportent une valeur ajoutée et créent un engagement réel. Emarsys nous permet de générer des informations plus précises sur les comportements des consommateurs, grâce aux analyses et cas d'usages propres au secteur du retail ainsi qu'aux capacités d'IA et d'automatisation pour obtenir des résultats business mesurables à grande échelle.

Rick Almeida, vice president E-commerce chez PUMA North America