

2,5 fois plus de chances de réussir dans un monde de retail omnicanal*

Les interactions avec les clients (Online, Offline, sur téléphone portable ou via un centre d'appels) génèrent une multitude de données.

Grâce à nos connaissances et à nos cas d'usages propres au secteur du retail, nous vous aidons à aligner vos résultats business sur l'exécution marketing en vous présentant les bonnes opportunités de croissance au bon moment.

Nous vous libérons ainsi du temps pour vous concentrer sur l'accélération de vos résultats business.

Le rapport Forrester Wave™ T4 2019 a nommé Emarsys leader dans la gestion de campagnes multicanales pour « orchestrer 40 % de canaux de plus par implémentation que tout autre fournisseur de cette étude ».

Emarsys offre une personnalisation centrée sur le client sur tous les canaux et points de contact, et ce de manière cohérente et optimisée grâce à l'IA.

Les cas d'usages intégrés (propres au secteur du retail) et alignés sur vos résultats business vous permettent d'accélérer votre time-to-value et d'accroître l'acquisition de nouveaux clients, les achats répétés et la valeur vie client.



La plateforme de personnalisation Emarsys utilise une large panoplie de modèles personnalisables pour répondre aux besoins des utilisateurs techniques et non techniques, et accélérer le time-to-value pour ses clients.

Magic Quadrant 2020 de Gartner pour les moteurs de personnalisation

*<https://customerthink.com/why-only-21-of-marketers-can-measure-revenue-contribution/>

Emarsys a été nommé leader dans le Magic Quadrant de Gartner pour les moteurs de personnalisation 2020 ainsi que dans le Forrester Wave CCCM 2019

Personnalisation centrée sur le client optimisée par l'IA, Online, Offline et sur téléphone portable

Développez votre business de manière rentable en utilisant des indicateurs qui optimisent les performances

Améliorez la valeur vie client

Dynamisez les ventes Offline, Online, sur mobile et via les centres d'appel



Adaptez la personnalisation one-to-one tout au long du cycle de vie client

Identifiez les clients en magasin

Mesurez l'impact de l'omnicanal sur les ventes

Augmentation du panier moyen de 24 % grâce aux stratégies omnicanales intégrées*

*Résultat obtenu par Sally Europe

 **sally** europe



43% Ventes en ligne en glissement annuel

24% Pour le panier moyen

20% Ventes mensuelles attribuées à la communication digitale

[Lire la success story ▶](#)

33% Visiteurs sur le site Internet

110% Revenus issus des automatisations

10% Campagnes du cycle de vie actives

[Lire la success story ▶](#)



L'avantage de la plateforme marketing d'Emarsys, c'est qu'elle offre toujours une prochaine étape concrète pour nous permettre de gérer notre campagne marketing automatisée

Jade Lau, Digital Commerce Senior Manager, Nike Hong Kong

De la mesure de l'impact de votre stratégie de retail omnicanal sur vos activités

Générez **des résultats business** prévisibles

Améliorez la valeur vie client

Établissez des relations basées sur la confiance et la loyauté lorsque vous donnez la priorité à l'identification des clients, Online et Offline

Encouragez les clients à passer des achats hors ligne aux achats en ligne et vice versa

Mesurez l'impact du marketing digital sur tous les canaux de vente et de marketing



À l'accélération de la croissance grâce à la personnalisation one-to-one basée sur des cas d'usages intégrés

Convertissez plus et plus vite avec des cas d'usages performants

Avec **des stratégies omnicanales personnalisées intégrées** pour chaque étape du cycle de vie

Offrez une **expérience personnalisée unifiée, centrée sur le client**, en ligne, hors ligne et sur téléphone portable

Maximisez la rentabilité des cas d'usages et analyses produits concernant le passage du premier au deuxième achat, la reconquête, le réapprovisionnement et la baisse des prix

Activez rapidement les cas d'usages concernant le passage de l'achat Online à l'achat Offline et vice versa pour accroître les ventes en ligne, hors ligne et sur téléphone portable

Optimisez vos résultats en permanence grâce à l'IA

 <p>Convert hot leads Get Started Identify leads who are likely to convert and drive their first purchase with a targeted incentive.</p>	 <p>Leads Research Online Purchase Offline In Design Encourage leads who have researched products online to make their first purchase in-store</p>	 <p>Leads Winback Inactive Get Started Engage inactive leads one last time to try to win them back.</p>
 <p>Leads likely to go cold Get Started Catch leads before they go cold and drive them to the first purchase.</p>	 <p>Welcome (new contacts) In Design Welcome your newest contacts and make a great first impression.</p>	 <p>Onboarding (Loyalty) In Design Welcome new loyalty members</p>

Alignez plus de 30 cas d'usages prouvés propres au secteur du Retail omnicanal avec les résultats business qui sont importants pour votre entreprise.

