

Développer la valeur client en engageant ses consommateurs dans une relation individualisée



Pouvez-vous nous présenter le Groupe Beaumanoir ?

Le groupe Beaumanoir, fondé en 1981, réunit les marques Cache-Cache, Bréal, Vib's, Morgan et Bonobo – la seule marque mixte du groupe. Le groupe Beaumanoir emploie 11 000 collaborateurs à travers le monde, dont 3 600 en France. Cela représente 2 600 points de vente, principalement en Europe et en Chine, plus les sites e-commerce associés des cinq enseignes.

La valeur ajoutée de la solution Advalo par rapport à ses concurrents est sans aucun doute, l'activation de cette data

Quels étaient vos besoins lorsque vous avez fait appel à Advalo ?

Ce qui a motivé le partenariat avec Advalo, c'est bien sûr un besoin d'identifier digitalement les clients et prospects

qui utilisent nos sites e-commerce. Le projet a débuté en 2016 et à cette époque nous étions seulement en mesure de reconnaître nos acheteurs e-commerce. Nos avions également une volonté forte de pouvoir exploiter au mieux le potentiel de nos propres données pour agir concrètement sur la valeur de nos clients.

LE CHIFFRE À RETENIR DE VOTRE COLLABORATION

+28%
de Valeur Client

Comment Advalo a répondu à votre problématique ?

Via la mise en place de tracking dans nos prises de parole et sur nos sites, nous avons rapidement su reconnaître une grosse partie de nos clients en rattachant leurs cookies à leurs identifiants personnels. De plus, cette capacité à pouvoir détecter la navigation de nos clients nous a permis d'identifier les moments clés de sollicitations dans les parcours d'achats omnicanaux de nos consommateurs, pour déclencher une communication au bon moment. En étant capable de tirer des enseignements relatifs aux comportements de navigation, nous sommes ainsi désormais en capacité de pousser à chacun un contenu qui va réellement l'intéresser et l'inciter à l'achat.

Quels ont été les résultats ?

La solution Advalo nous a permis d'affi-

ner les ciblage de nos campagnes CRM en utilisant les données collectées sur les sites e-commerce associées à celles de notre écosystème de données.

Au-delà des ciblage comportementaux, la solution Advalo, a rendu possible l'optimisation de nos mises en avant produits par une personnalisation des contenus. Grâce à cette recommandation individualisée, nous avons augmenté significativement nos performances e-mailing, notamment sur les clics.

En parallèle, avec Advalo nous avons également accéléré la digitalisation de nos prises de parole CRM en nous permettant d'adresser facilement nos clients sur le canal digital. Cela nous offre ainsi la possibilité de renouer la relation avec ceux qui ne sont plus réactifs aux e-mails.

Pousser à chacun un contenu qui va réellement l'intéresser et l'inciter à l'achat

Pourquoi recommander Advalo ?

La valeur ajoutée de la solution Advalo par rapport à ses concurrents est sans aucun doute, l'activation de cette data. Avec Advalo, on peut rapidement mettre en place des actions qui rentabilisent la plateforme et valorisent l'expérience client de façon très concrète. L'accompagnement des équipes Advalo a aussi compté lors de la mise en place de la plateforme et a participé à la montée en compétences de nos équipes, qui l'utilisent aujourd'hui en autonomie.



DES CAMPAGNES INDIVIDUALISÉES AUX BONS MOMENTS

La Plateforme de Marketing Individualisé Advalo accompagne les enseignes qui ont pris conscience de l'urgence d'évoluer vers un marketing individualisé, loin du marketing de masse polluant et intrusif, pour renouer une relation privilégiée avec leurs consommateurs et développer la valeur de chaque client. Grâce à des algorithmes d'intelligence artificielle et des modèles prédictifs innovants, la plateforme omnicanale Advalo valorise les données comportementales et CRM, physiques et digitales,

pour adresser au consommateur sur tous les points de contact, les messages qui répondent à ses envies et besoins. Les clients d'Advalo génèrent en moyenne 3 à 4% de chiffre d'affaires incrémental sur l'ensemble du CA de l'enseigne en moins de 12 mois.

Découvrez notre plateforme en vidéo :

