



customer suite
AUTOPILOT



Piloter & Booster son capital client

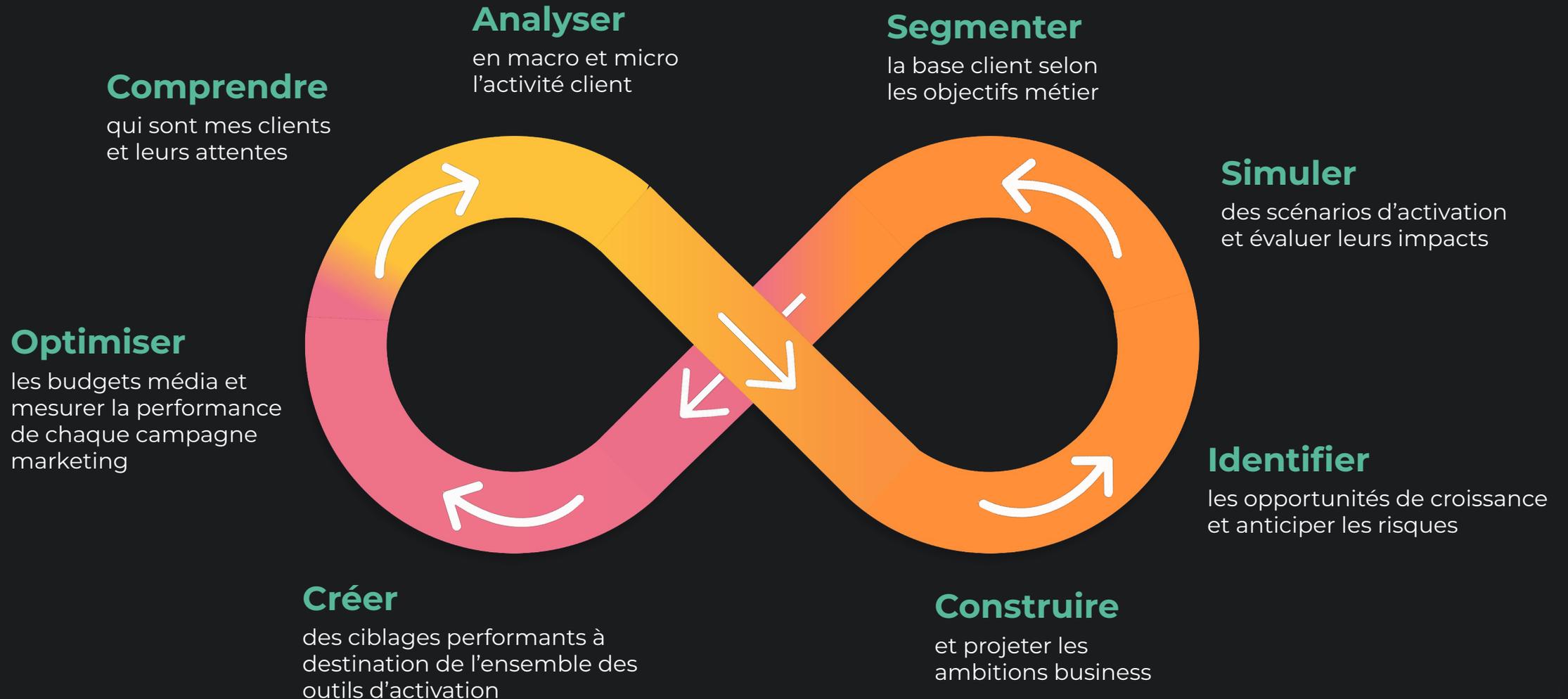
Analyser et diagnostiquer en profondeur votre base client pour **identifier** rapidement et **automatiser** les actions marketing à mettre en place afin de **développer** votre portefeuille client et **maximiser** sa valeur business.



fashion data
part of VALIUZ



User Journey de l'équipe Marketing, CRM et Digital



Difficultés pour animer son capital client



Adam
Campaign Manager

Je ne maîtrise pas suffisamment l'impact de mes campagnes multicanales sur le développement de la qualité et de la valeur de ma base client



Chloé
Directrice Marketing

Je n'ai pas de visibilité suffisante sur l'évolution de mes clients pour attribuer les budgets marketing selon les objectifs de la marque



Marion
CRM Manager

Je ne dispose pas facilement d'informations précises sur l'activité de mes clients afin de planifier les actions pertinentes à mettre en place pour développer mon portefeuille

Une solution end-to-end

pour piloter et booster son capital client

et ainsi atteindre ses objectifs business court et moyen terme

#SAAS #DATA #IA



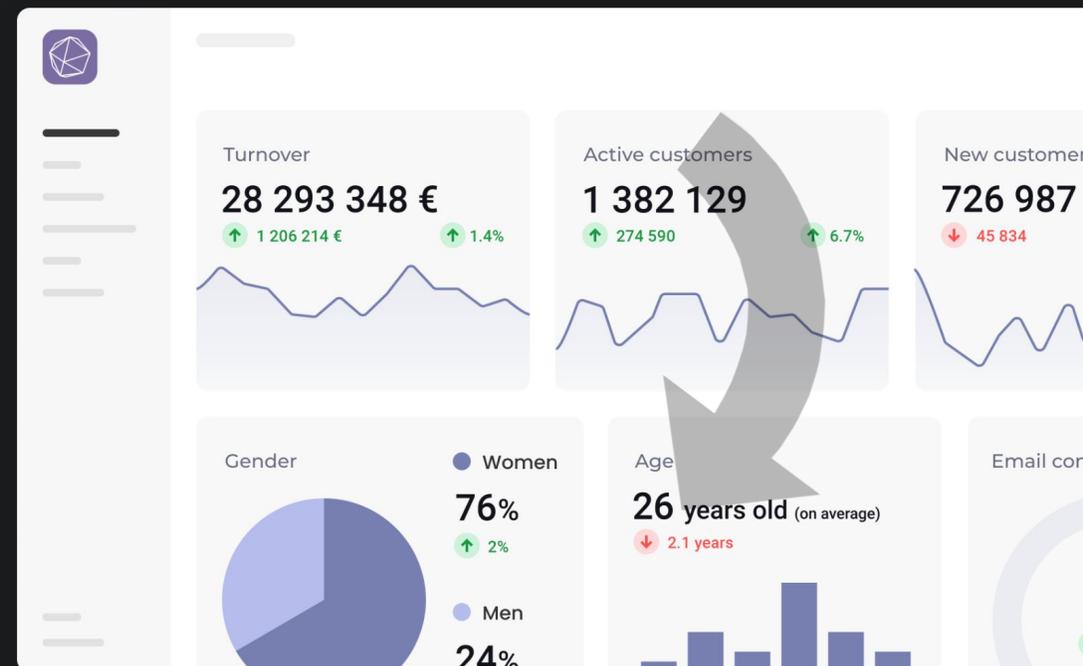

customer
ACTIVITY

Analyser son portefeuille client



buyer
PERSONA

Connaître le profil de ses clients




target
BOOSTER

Animer sa base client



buyer
PERSONA

Connaître ses clients

Disposer des **KPIs Clés** décrivant les principaux profils clients selon leurs comportements d'achat, leurs interactions avec la marque et leurs critères socio-démographiques

+5%

**d'augmentation de la
Lifetime Value**



Buyer Persona

Bénéfices

Grâce à mes “**Buyer Persona**” data driven, caractérisant des groupes cohérents représentatifs de mes clients, je peux :

1 Construire

des parcours d'achat personnalisés selon les profils types de mes clients

2 Compléter

et segmenter son offre produit pour adresser les différents besoins de mes persona

3 Adapter

le merchandising et la communication magasin en fonction de mes principaux persona





ROUGE GORGE

Grâce à Buyer Persona nous avons affiné la **connaissance de nos clients** et l'avons enrichi avec des éléments qualitatifs et comportementaux. C'est un complément à notre segmentation RFM plus que pertinent, nous permettant d'**optimiser l'acquisition et la fidélisation**.

Graziella Marchese,
Resp. Digital et marketing client

Turnover

238 467 944 €

↑ 2 623 147 €

↑ 1.1%



New customers

526 897

↓ 45 834

↓ 2.7%



Active customers

2 392 134

↑ 294 690

↑ 5.7%

customer
ACTIVITY

Analyser son capital client

Mesurer les **évolutions**, en volume et en valeur, de son portefeuille clients. Identifier les risques et opportunités et **réagir rapidement** afin d'atteindre ses objectifs business.

+7% sur le taux
d'activation client

Customer Activity

Bénéfices

Avec Customer Activity, je dispose de **dashboards et d'insights prédictifs** sur le cycle de vie de mon capital client pour :

1 Analyser

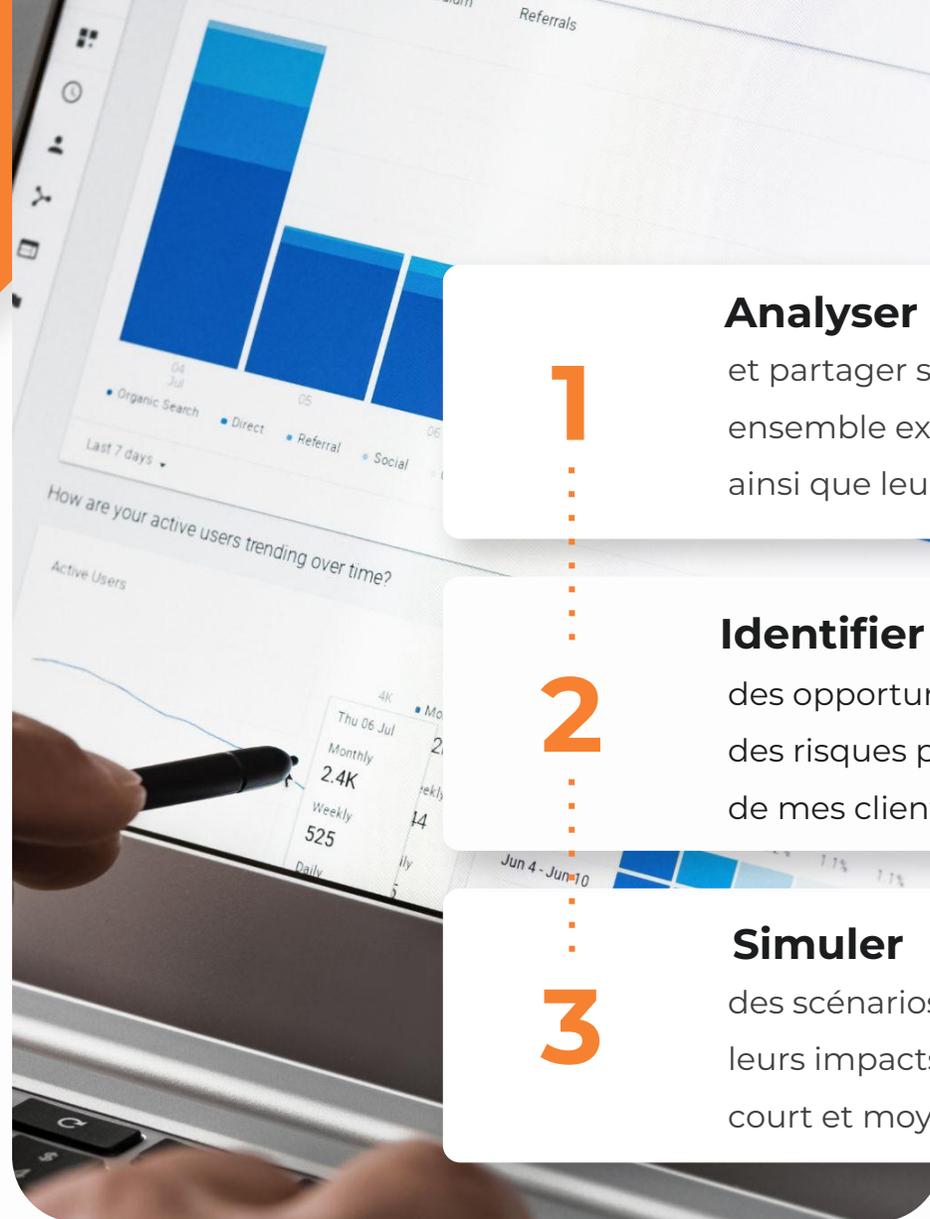
et partager simplement un ensemble exhaustif de KPIs clients ainsi que leur évolution

2 Identifier / Être alerter

des opportunités de croissance et des risques potentiels selon l'activité de mes clients

3 Simuler

des scénarios d'animation et projeter leurs impacts sur mon capital client à court et moyen terme





BZB | *THE NEW* Bizzbee

Avec Customer Activity, je peux rapidement et efficacement **comprendre et mesurer** mes performances et **mener les actions** correctives. C'est primordial pour BZB qui base les performances de l'enseigne sur la performance du fichier client.

Émilie Desrues, Omnibus & CRM Manager

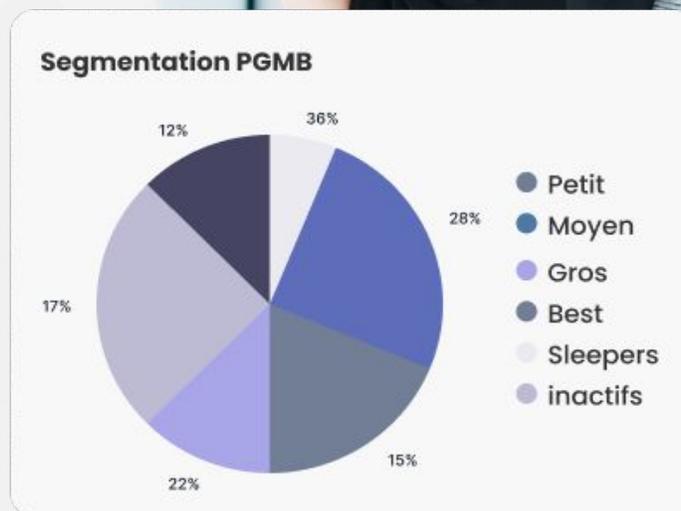


target
BOOSTER

Animer sa base client

Utiliser à bon escient les moyens marketing disponibles (canaux, budget) afin de **maximiser la performance** de chacun de mes segments clients et accompagner la stratégie de l'enseigne.

+15% de ROI sur les campagnes marketing



1

Créer

les ciblage clients, selon l'objectif visé, grâce à des scores et segments automatisés

2

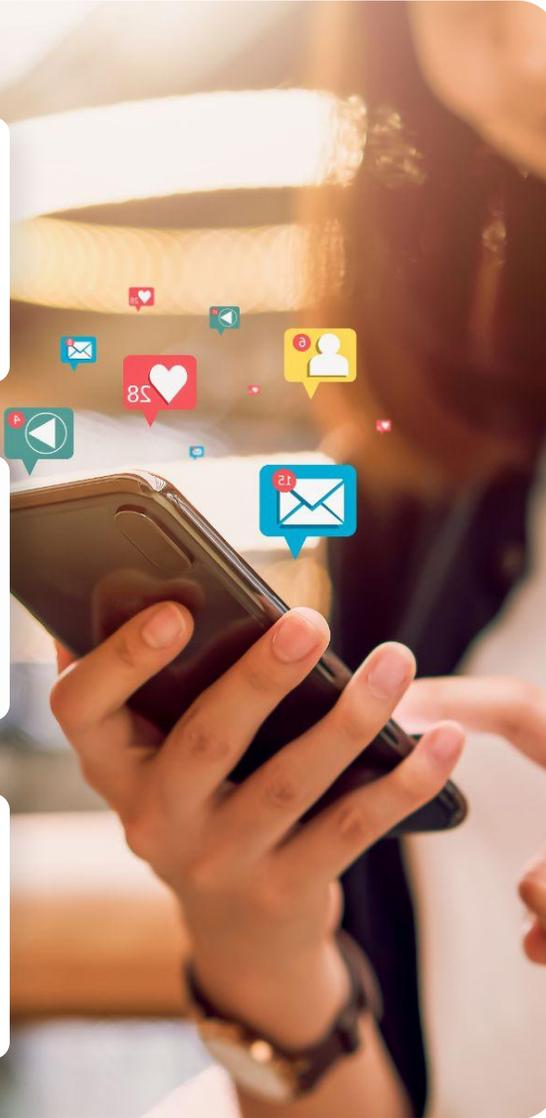
Optimiser

ses budgets média en priorisant l'activation des profils clients à fort ROI potentiel

3

Mesurer

automatiquement la marge incrémentale générée par chaque opération media



Target Booster

Bénéfices

Avec Target Booster, je maximise la performance de mes **campagnes marketing** grâce à un outil d'activation intuitif me permettant de :

BZB | *THE NEW* Bizzbee

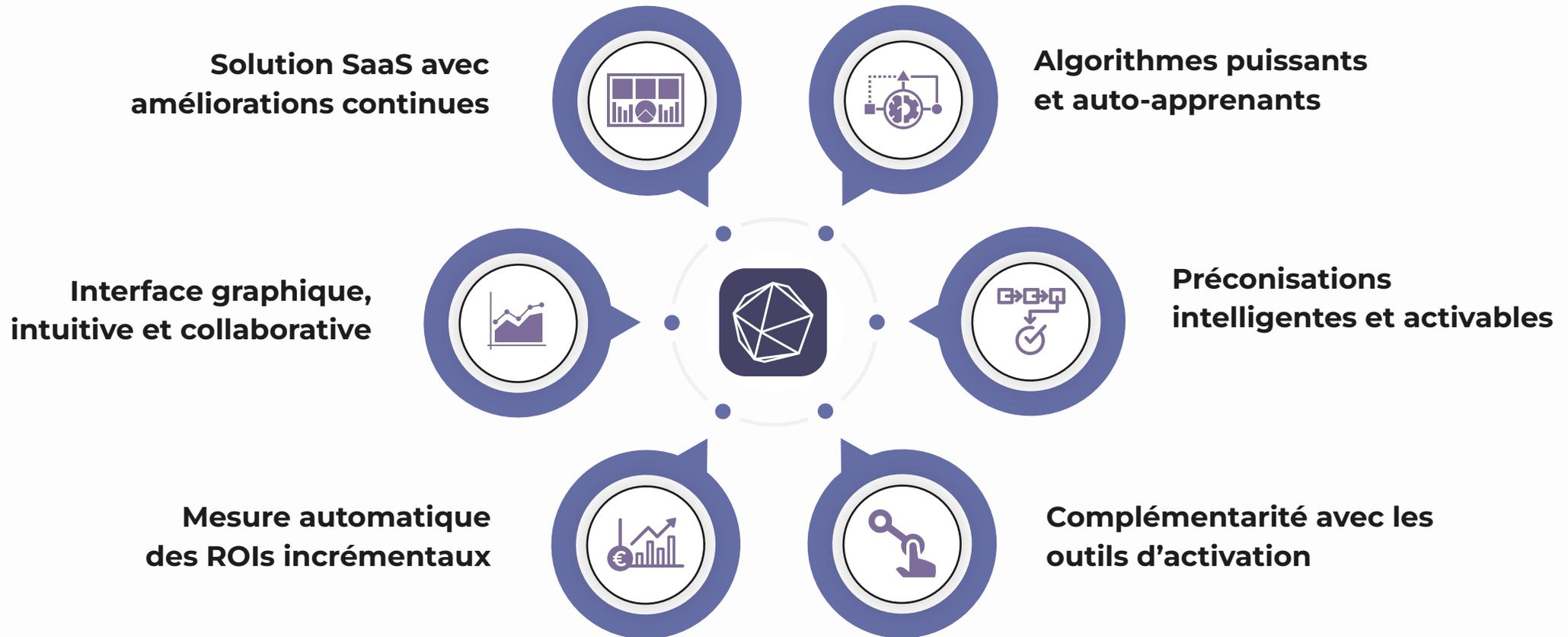
Customer Autopilot me permet de **maximiser la rentabilité** de mon budget marketing en simplifiant la réalisation de mes ciblages pour me concentrer sur **l'analyse des résultats**.

Émilie Desrues, Omnibusiness & CRM Manager



Customer Autopilot Suite

une **solution intelligente** qui vous aide quotidiennement à **définir et piloter votre stratégie client** et préconise les actions à mettre en place pour **atteindre vos objectifs business** court et moyen terme.



Des solutions conçues par les métiers **pour les métiers**



Adam
Campaign Manager

Avec Customer autopilot, je dispose d'un outil simple et intuitif me permettant de créer facilement des ciblage performants et de mesurer les ROIs générés à court et moyen terme



Chloé
Directrice Marketing

Avec Customer autopilot, j'ai une vue consolidée et projetée de mon capital client me permettant de piloter facilement mes investissements média pour atteindre mes objectifs



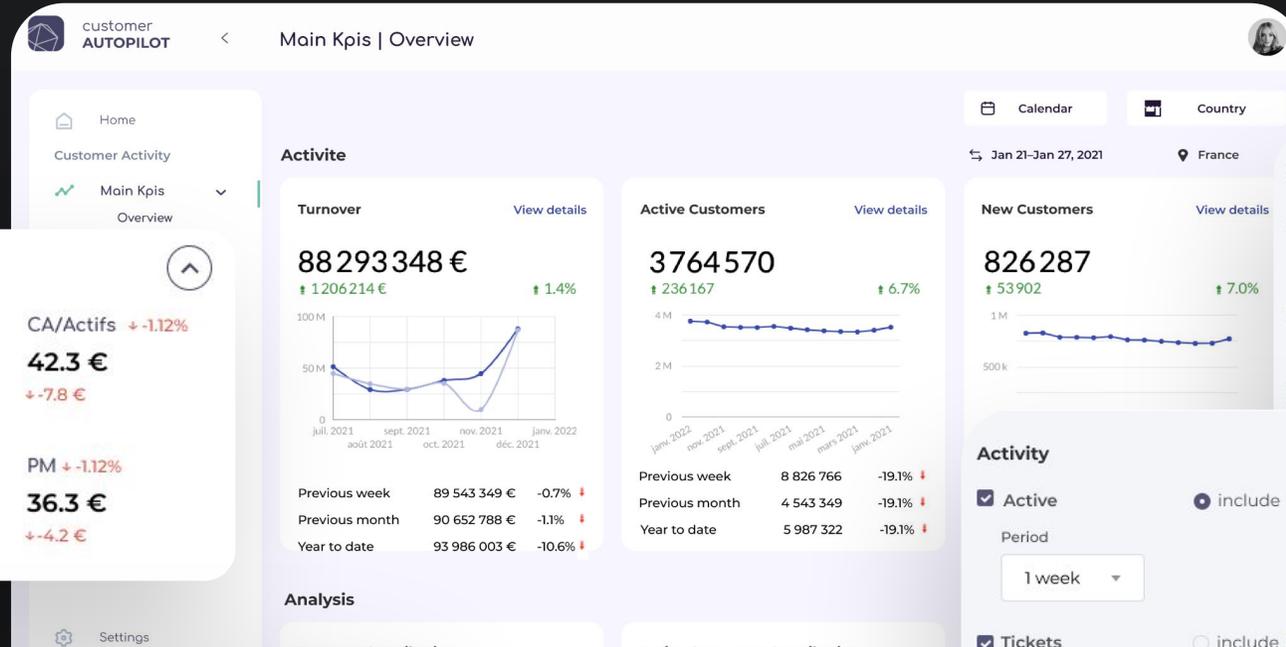
Marion
CRM Manager

Avec Customer autopilot, je visualise instantanément la progression de ma base client et je simule rapidement les actions CRM permettant d'atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs

Customer Autopilot In Action

CUSTOMER ACTIVITY

Visualiser l'activité client et être alerté sur les risques et opportunités afin de réagir au plus tôt



TARGET

Réaliser les ciblages, les optimiser avec le scores made in Tailer et générer les populations blanches

Optin

SMS	Yes	<input type="checkbox"/>
Email fid	Yes	<input type="checkbox"/>
Wallet	No	<input type="checkbox"/>

Yes

Activity

Active include exclude

Period: 1 week

Tickets include exclude

Number of tickets: 4

Last purchase include exclude

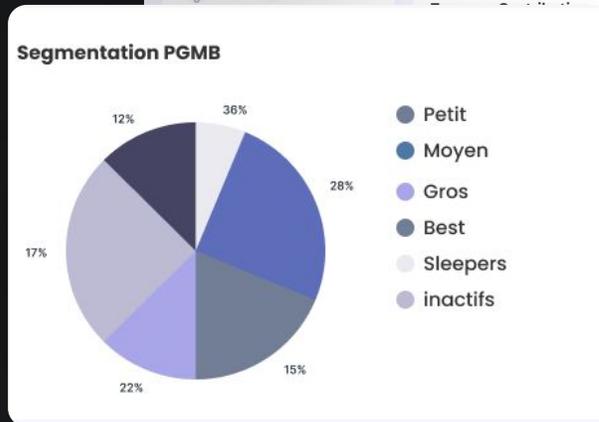
Number of days: 8

Turnover 12 months include exclude

Number in euro: Between 4 & 6

SIMULATE

Simuler différents scénarios d'activation et évaluer leur impact business à court et moyen terme.



MEASURE

Mesurer l'impact des ciblages réalisés avec Target Booster (gain en clients, CA, Marge)

ACTIVATE

Activer facilement les bons clients grâce à des scores et segments automatisés et ainsi maximiser son capital client.

Étapes du projet



Timing : 1 mois pour disposer d'une application paramétrée et opérationnelle

**à partir de la date de mise à disposition de vos données*



1 Mois

1

INTEGRATION DATA SOURCE

Intégration des données ventes / clients et campagnes

3 Jours



Data manager & Business analyst

2

DATA PREPARATION

Alimentation du Data Model et validation de la qualité des données

5 jours



Data manager & Business analyst

3

SCORES & SEGMENTATION

Industrialisation des principaux scores et segmentation clients

8 jours



Business Analyst & Data Scientist

4

MISE EN PLACE CONNECTEURS

Paramétrage des connecteurs pour exportation ciblage

3 jours



Data manager & Business analyst

5

LANCEMENT ET FORMATION

Mise à disposition de l'application, formation des utilisateurs et exécution des ciblage

10 jours



Product Manager



Romain Chaumais

Fashion Data Leader

 romain.chaumais@fashiondata.io

 +33 6 86 58 96 84



customer **suite**
AUTOPILOT



fashion data

Merci
de votre attention



www.fashiondata.io

