

CUSTOMER

Anti-churn

Enseigne de prêt-à-porter mixte

OBJECTIFS

Préserver son capital client en identifiant les clients en perte de vitesse



Identifier les clients avec une CLTV signifacative risquant de churner



Maîtriser les investissements anti-churn en ne ciblant que les clients "influençables"

CHALLENGES

Disposer de données suffisamment détaillées pour des recommandations pertinentes



Analyser sur plusieurs années les historiques de ventes pour estimer le potentiel de chaque client



Identifier les clients en perte de vitesse pouvant être influencés dans leur acte d'achat par des campagnes médias

APPROCHE

- Identification des clients émettant des signaux de départs
- Collecte et analyse des données permettant d'influencer un ré-achat
- Mise à disposition d'un score anti-churn recalculé mensuellement
- Approche test & learn pour une amélioration itérative du modèle prédictif





Des campagnes de réactivation 2x plus performantes



Jusqu'à 50% de clients réactivés en plus



Augmentation du CA à court terme et pérennisation à long terme

Data domains





Clients



Sales

Efficacité ciblage

Taux de réactivation

Gain

+12%

CA à court terme

Gain

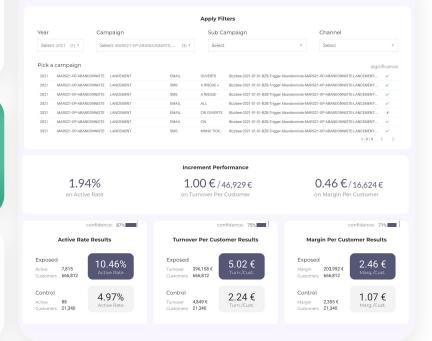
+13%

de clients actifs

ROI incrémental campagne

pour 1€ investi

Use Case Anti-churn 2021



Technologies





