

PARCOURS CLIENT

COMMERCE

Que ce soit pour acquérir, développer, fidéliser ou retenir vos clients, un usage raisonné de vos données, issues des différents points de contact, doit permettre d'animer les parcours de vos visiteurs en temps réel, avec des propositions géo-ciblées.

Découvrez ce que notre solution CRM couplée avec notre Data Factory est en mesure de réaliser aujourd'hui.

PROFIL

SONIA
27 ans
Active
Urbaine
Connectée



11H

Nouvelle journée shopping pour Sonia ! Comme le mois dernier, elle participe au jeu concours du lieu en se connectant au wifi gratuit. Elle avait déjà gagné un bon d'achat, et veut en profiter aujourd'hui. Mais dans quelle boutique ? Elle va regarder sur le portail pour se faire une idée.



11H10

Comme à son habitude, elle passe devant ses vitrines préférées : bijouterie, mode, vêtements enfant... En consultant son espace personnel sur le portail, elle découvre un bouquet d'offres ciblées sur ses univers de shopping habituels. Elle sélectionne l'offre très judicieuse de la boutique enfant.



11H30

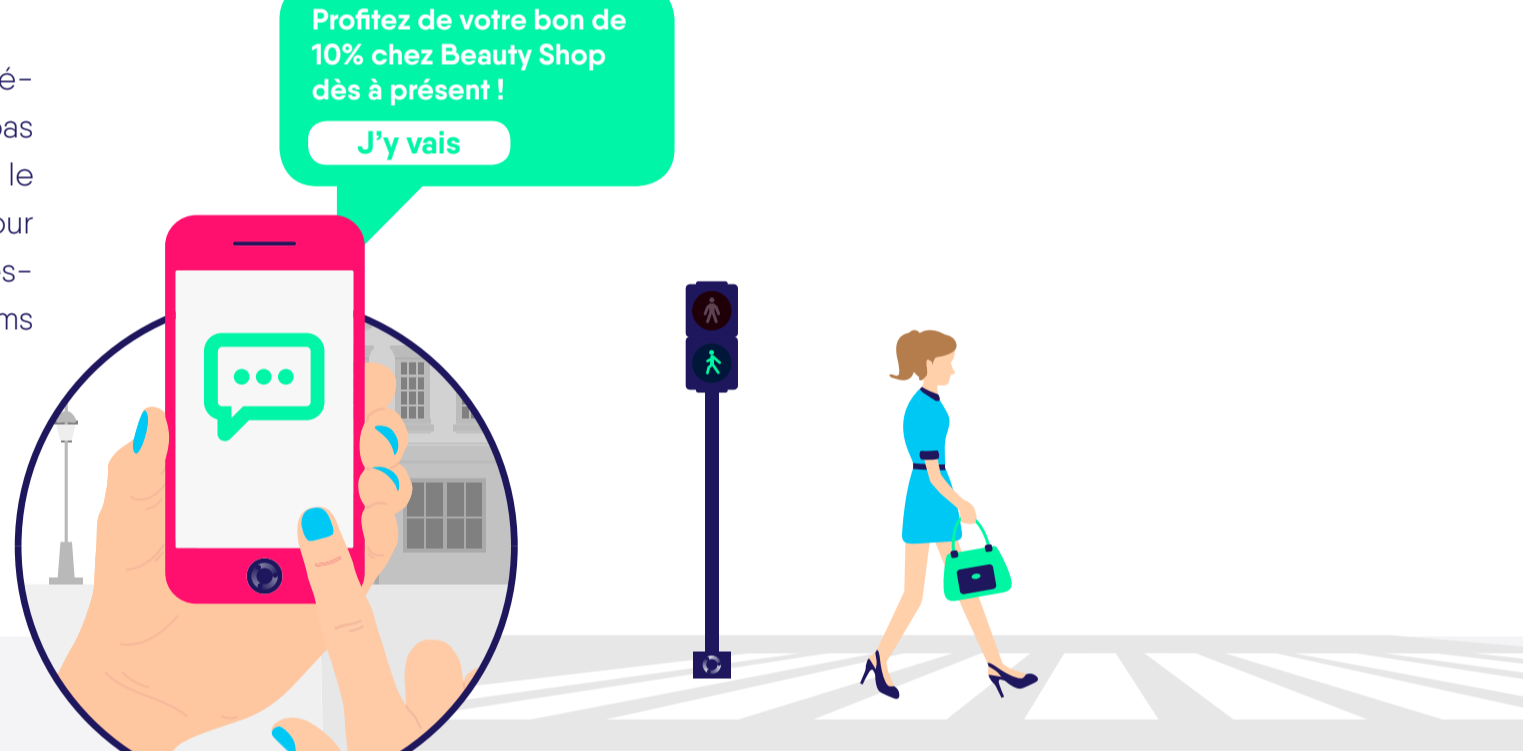
En entrant dans la boutique pour enfants, elle va consulter la liste de naissance d'une amie sur la borne interactive. Comme elle est une cliente régulière, le vendeur est tout de suite notifié de sa présence pour l'accompagner dans ses achats.



12H

Cela fait une heure que Sonia est présente sur le lieu de shopping. Elle n'a pas encore utilisé son bon d'achat. C'est le moment de lui faire traverser la rue pour découvrir une nouvelle boutique intéressée par son profil. Elle va recevoir un sms personnalisé.

Profitez de votre bon de 10% chez Beauty Shop dès à présent !
J'y vais



12H30

Une fois son nouveau parfum trouvé, elle fait valoir son bon d'achat de 10% en caisse. On lui propose alors de participer au tirage au sort de la boutique en prenant un selfie. Sonia est joueuse, elle le fait !



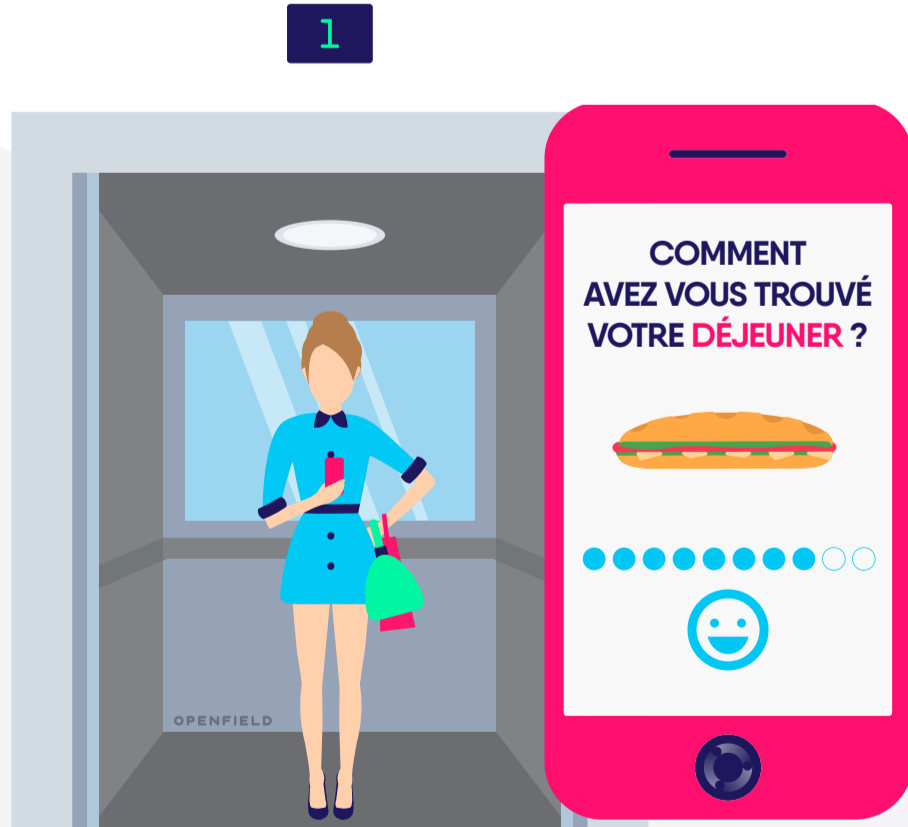
13H30

Sonia a vérifié sur le portail s'il y avait du monde au Coffee Shop. Elle décale à 13h30 sa pause déjeuner pour être plus tranquille avant de rentrer chez elle.



14H30

En arrivant chez elle, elle reçoit un Rich SMS l'invitant à noter son déjeuner.



3 JOURS PLUS TARD, 20H

Sonia reçoit un email personnalisé avec plusieurs offres et communications de ses enseignes préférées. Sur la base de sa fréquentation du lieu le trimestre écoulé, on lui offre également une heure de parking.

