Les enjeux de la personnalisation dans le e-commerce du vin



Les Vinitiques

21 novembre 2013

Le potentiel du e-commerce n'est plus à démontrer ...

- +19% en Europe en 2012
- 312 MM€ de C. A.
- 5% du retail
- Ouverture de market places pour le vin (Amazon, C-discount ...)



... mais les défis à relever sont nombreux

- Taux de conversion : 2,5% en moyenne
- Rentabilité faible et forte concurrence
- Des ressources limitées pour les acteurs petits et moyens
- Des clients très exigeants qui veulent :
 - ➤ Ultra-personnalisation
 - > Une expérience intégrée et simple entre les différents points de contact
 - Des promotions pertinentes et ciblées dans le temps
 - > Des informations en temps reel pour une vraie aide à la décision
 - Une logistique et un support client simples et efficaces



Solution: mettre le consommateur au centre

de ses actions

Une supply chain **préparée** pour l'imprévisible

Un marketing ciblé sur chaque consommateur personnellement

Une service client qui **Sait**Ce que les clients

veulent avant eux

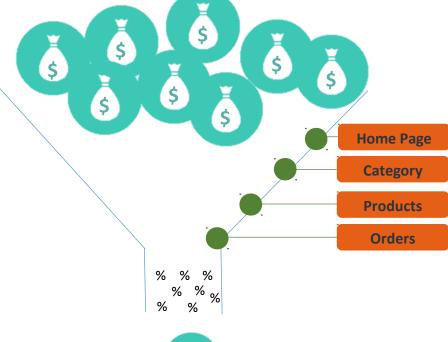
Pouvoir vendre aux consommateurs
Où qu'ils soient



Qu'est ce que la personnalisation?



Tout simplement mettre un vendeur dans votre magasin e-commerce!







Comment ça marche?



Récolte des données



Analyse Intelligence Artificielle



Recommandations, messages personnalisés





Quelques exemples d'actions personnalisables

Blocs de recommandation



Messages dynamiques



Alertes



Offres spéciales



Choisir un outil adapté à votre profil de site et vos ressources

- En fonction du trafic de votre site (éviter le piège des solutions basées sur le modèle statistique)
- En fonction de vos ressources financières
- En fonction de votre organisation et du temps que vous voulez y consacrer



Contact

Loic Fort: 06 32 93 83 95