

Créer de la valeur en e-commerce grâce à une personnalisation pertinente

LA PERTINENCE FAVORISE L'ENGAGEMENT ET ACCROIT LES REVENUS

Les clients récompensent les marques qui vont encore plus loin pour leur proposer des expériences adaptées à leurs besoins

Pour ces marques, les clients sont plus susceptibles de :



LES CLIENTS VEULENT DE LA PERTINENCE

Les clients souhaitent que les marques créent des expériences adaptées à leurs besoins.



79 % s'attendent à ce que les marques créent des expériences d'achat plus simples et plus rapides



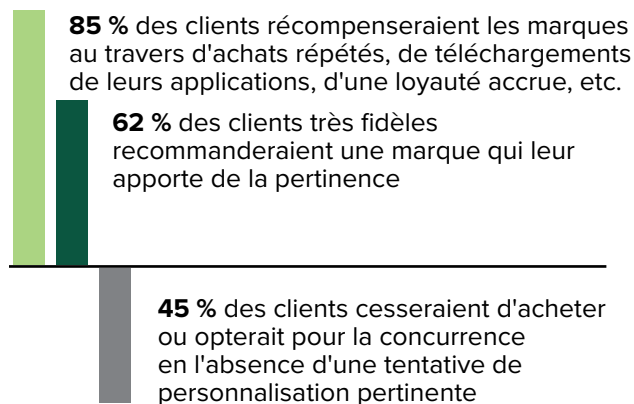
64 % s'attendent à ce que les marques investissent dans la technologie pour leur offrir une expérience plus fluide



38 % partageraient plus d'informations personnelles en échange d'expériences plus rapides et simplifiées

LES AVANTAGES ET INCONVENIENTS POUR LES MARQUES

Les marques d'e-commerce ont beaucoup à gagner et bien plus à perdre.



COMMENT LES MARQUES PEUVENT SATISFAIRE LES CLIENTS

Recommandations clés pour aider les marques à bénéficier d'avantages compétitifs vis-à-vis de leurs marchés et de leurs consommateurs.

- Concentrez-vous sur ce qui compte le plus pour les clients : **la simplicité.**
- Ne prenez pas la personnalisation à la légère.
- Contrôlez votre outil de technologie marketing.
- **Et bien plus encore...**

