



YSANCE DMP

Ysance Stories™

Points clés

- Analyser et influencer les parcours clients à mesure qu'ils progressent.
- Révéler les intentionnistes et préconiser les meilleures actions pour améliorer la pertinence et ainsi booster les conversions.
- Une option d'Ysance DMP dopée à l'AI qui tire pleinement parti de ses capacités de reconnaissance des individus et de qualification d'audience algorithmique.

Analyser et influencer des parcours omnicanal à grande échelle

Les parcours clients sont d'une très grande complexité. Connectés en permanence, les consommateurs sont mieux informés et résolument en contrôle du moment, de l'endroit et de la manière dont ils font leurs achats.

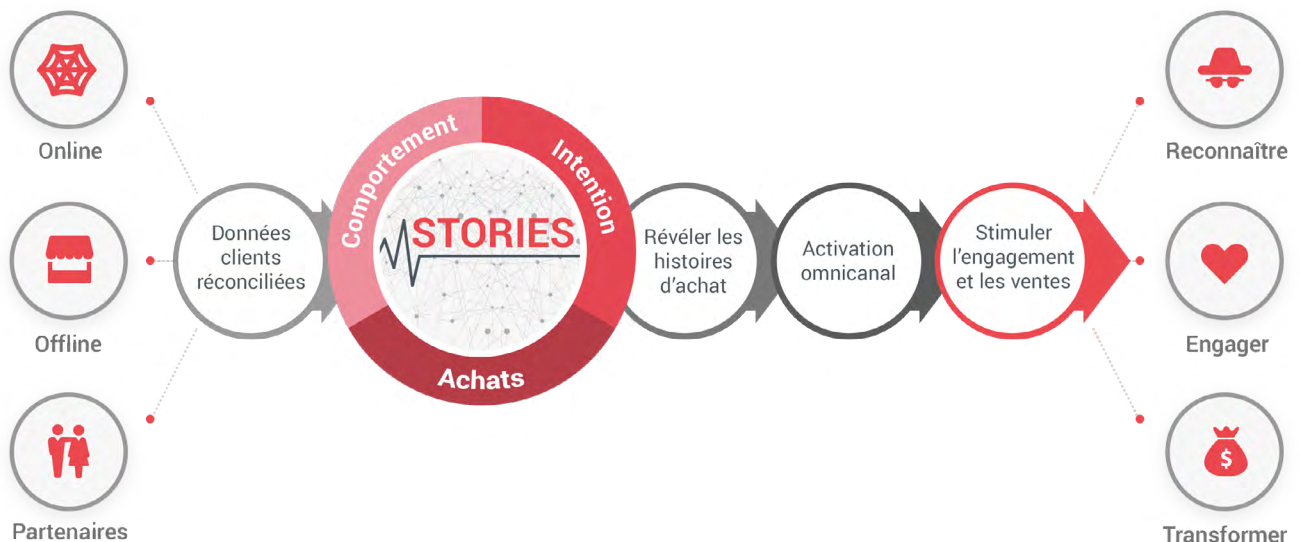
Les équipes marketing doivent s'adapter aux nouvelles attentes des clients en faisant évoluer leur approche digitale et en adoptant une culture omnicanal. Toutefois, si mettre en place ces leviers est une chose, les aligner afin d'offrir une expérience cohérente en est une autre. Pour améliorer la pertinence et la performance les équipes marketing doivent être en mesure de reconnaître les intentions d'achat et agir en conséquence, de manière contextualisée, au bon moment et sur le bon canal.

Ysance Stories, une option d'Ysance DMP, la plateforme marketing people-based, est une solution de marketing contextuel dopée à l'AI qui permet aux équipes marketing d'analyser et d'influencer les parcours d'achat omnicanal à mesure qu'ils progressent.

Transformez vos interactions clients en histoires gagnantes

Ysance Stories révèle les intentions qui animent les parcours omnicanal de vos clients pour que vous puissiez les influencer et stimuler les ventes.

Grâce à son moteur algorithmique d'intelligence artificielle, vous pouvez décrypter les comportements omnicanal et restituer les intentions d'achat à partir de tous les signaux de navigation. Il vous offre donc une solution *data-driven* à l'optimisation des funnels d'achat omnicanal.



Analyser et influencer les parcours clients à mesure qu'ils progressent

La performance omnicanal à grande échelle

Ysance Stories aide un des plus grands distributeurs d'articles de sport à optimiser la performance et la mesure de ses parcours clients *online-to-offline*.

Le système s'enrichit et apprend et permanence de multiples sources de données clients depuis les recherches jusqu'aux conversions online ou en boutique.

Grâce à une amélioration radicale des ciblage effectués, l'enseigne bénéficie des taux de réactivité de ses campagnes e-mailing en nette progression.

Identifiez vos intentionnistes et décidez les meilleures actions marketing

Ysance Stories identifie les intentionnistes pour chaque catégorie de produits et leur affecte un canal de communication préféré, une tranche de prix, une destination physique vraisemblable ou une probabilité de convertir online, ainsi qu'un montant de transaction probable – à la fois pour des clients reconnus et pour des visiteurs anonymes. Pour chaque histoire influençable, le système préconise des cibles, une sélection de produits et les canaux de communication à utiliser.

Ysance DMP permet une vue des clients qui persiste dans le temps tout en garantissant la confidentialité des données. Grâce à ses exceptionnelles capacités de reconnaissance des individus, ainsi qu'à l'intégration des données de tickets de caisse, le logiciel est en mesure d'indiquer la contribution réelle de chaque touchpoint aux transactions, même pour celles réalisées offline.

Améliorez l'engagement marketing et stimulez les ventes

Ysance Stories révolutionne l'engagement marketing pour le retail en révélant comme des histoires les intentions d'achat dans un contexte omnicanal. La solution préconise le canal de communication et la meilleure action pour chacune de ces histoires d'achat ouvertes.

Tous les canaux y compris le retargeting, la notification mobile, la personnalisation, et l'emailing sont analysés et pris en charge pour assurer une cohérence cross-canal ainsi qu'un fin contrôle de la pression marketing.

Vous vous dotez de la capacité d'améliorer l'engagement marketing des clients et prospects et de répondre à leurs besoins et préférences – contextuellement, automatiquement et à grande échelle.

Aller plus loin

Visitez www.ysance.com ou contactez l'un de nos experts pour une démonstration.