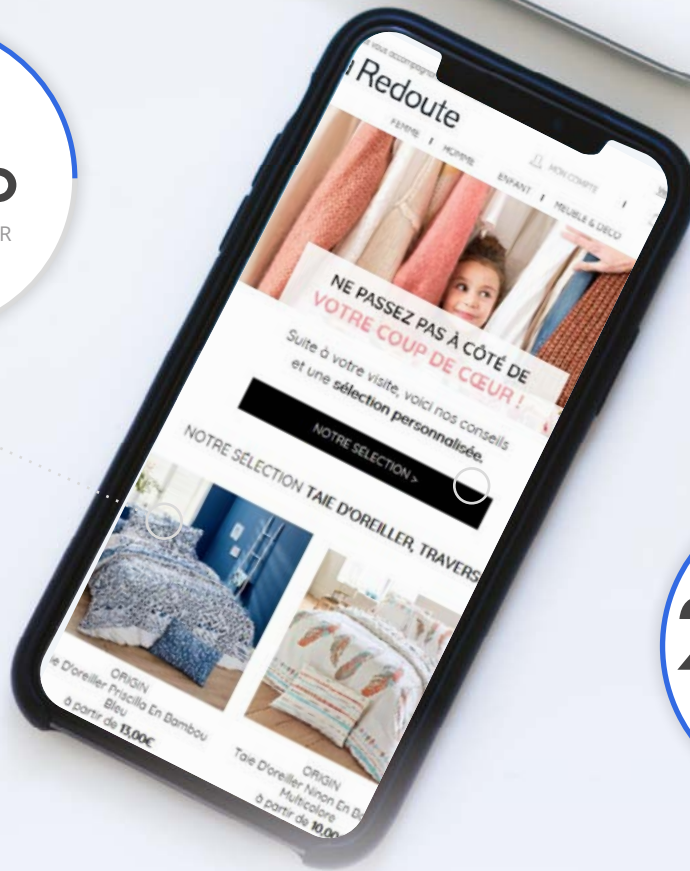


+
40%
augmentation du CTR
directement via les
recommandations



+
25.5%
augmentation
globale des CTR via
les emails

EB EARLY BIRDS An Attraqt company + **La Redoute**

Email Personalization

La Redoute a implanté la solution d'Attraqt Experience Orchestrator (XO) pour offrir une expérience client personnalisée et multi-canal et fidéliser la clientèle



"Intégrer la personnalisation à une stratégie de trigger nous a permis de remettre le client au centre de nos décisions pour renforcer notre relation avec lui"



Laurie Verhaeghe
Marketing Project Manager, La Redoute

A propos

La Redoute est un retailer français qui compte plus de 10 millions de clients dans plus de 20 pays à travers le monde. La Redoute est spécialisée dans le prêt-à-porter et la décoration d'intérieur et est le 2e vendeur de vêtements pour femmes et le 3e vendeur de linge de maison en France.

Le retailer a une forte présence en ligne avec plus de 550 000 produits vendus online et 90% des revenus sont générés par les ventes en ligne.

Challenge

La Redoute avait besoin d'une solution qui les aiderait à faire passer leur personnalisation à un niveau supérieur. En particulier, La Redoute cherchait à apporter des améliorations dans les trois domaines clés suivants :

- Intégrer le programme de trigger emails dans une expérience personnalisée globale
- Prolonger l'expérience client sur tous les canaux de vente

Solution

En travaillant avec Attraqt Experience Orchestrator (XO), La Redoute a pu appliquer les stratégies suivantes pour améliorer leur personnalisation :



- **INSPIRER & CONVERTIR : Proposer une expérience CRM personnalisée**
 - Email sélection produits personnalisés + Landing page personnalisée
 - Recommandations personnalisées 1to1 - Produits similaires à la dernière catégories visitée + Most popular
- **ENGAGER & FIDELISER : Capitaliser sur les informations CRM du client**
 - Email anniversaire + Landing page personnalisée
 - Recommandations personnalisées 1to1 filtrées sur la catégorie vêtements
- **RELANCER & REACTIVER: Suivre après une visite/mise au panier pour réengager le client**
 - Email rebond visite + Landing page personnalisée
 - Recommandations personnalisées 1to1 + Most popular, filtrées sur les catégories fashion

Resultats



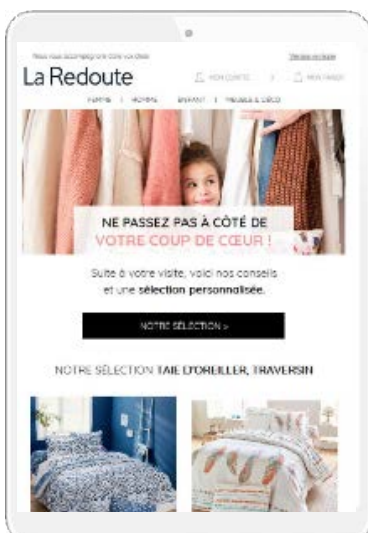
Inspirer & Convertir

- Proposer du contenu très ciblé en fonction de chaque profil :



Engager & Fidéliser

- Capitaliser sur les informations CRM du client :



Relancer & Reactiver

- Suivre après une visite/mise au panier pour réengager le client :

