



×



SUCCESS STORY

Comment Adidas a augmenté son AOV de 259 % et son CR de 13 % en un mois grâce à Insider

Web Suite

Mobile

Personnalisation

259% hausse de l'AOV en un mois via Web Suite

13% hausse du CR en un mois via Smart Recommender

50.3% hausse des conversions sur mobile via Category Optimizer



Notre trafic a augmenté de façon exponentielle pendant la fermeture, mais nous étions mal équipés pour engager et fidéliser ces visiteurs. Nous avons besoin d'une solution qui nous aiderait à offrir une personnalisation à grande échelle afin de stimuler l'engagement et les conversions. Insider disposait de l'ensemble des outils nécessaires.

Senior eCommerce Manager



En résumé

Adidas s'est associé à Insider pour améliorer son expérience en ligne et augmenter ses taux de conversion en proposant des expériences client hautement ciblées et individualisées.

Grâce aux outils d'Insider basés sur l'IA (notamment Category Optimizer et Smart Recommender), Adidas a pu augmenter son AOV de 259 % et son taux de conversion de 13 % en l'espace d'un mois seulement.

A propos d'Adidas

Adidas est une multinationale allemande fondée en 1949 et dont le siège se trouve à Herzogenaurach, en Allemagne. C'est le plus grand fabricant de vêtements de sport en Europe et le deuxième au monde (après Nike). L'entreprise conçoit et fabrique des chaussures, des vêtements et des accessoires de sport pour hommes et femmes dans le monde entier.

+1,200 marques internationales font déjà confiance à Insider

SAMSUNG

GAP

L'ORÉAL

Santander

Virgin

TOYOTA

MAC

[Book a demo](#)

USE CASE #1

Augmentation de l'AOV de 259 % grâce à des codes de réduction très ciblés pour les visiteurs nouveaux et réguliers

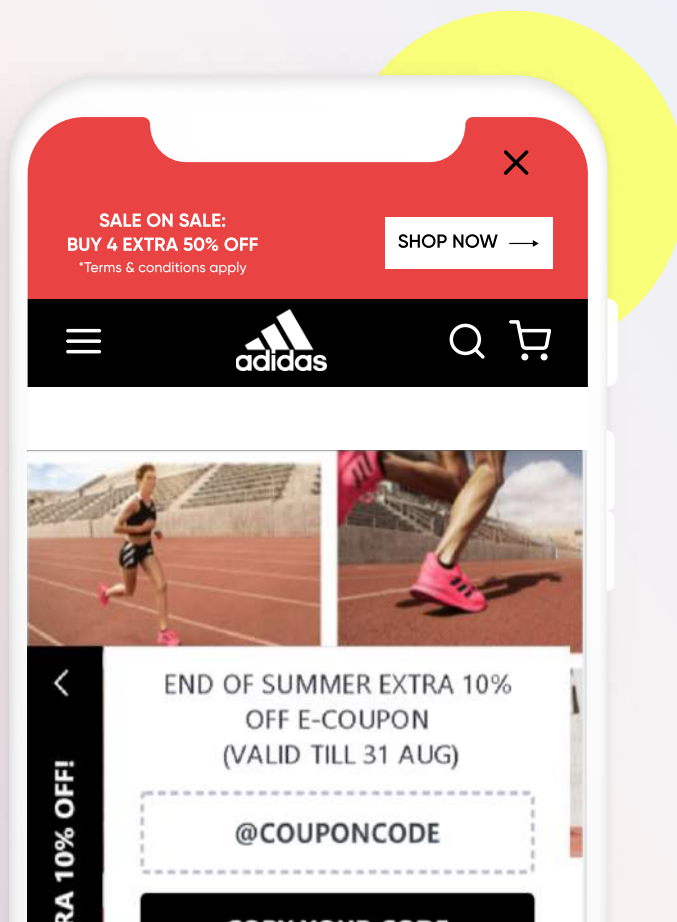
Le challenge

Adidas souhaitait améliorer son expérience mobile et augmenter les taux de conversion en relevant le défi de la navigation sur un écran plus petit.

La solution

La Web suite d'Insider a permis à l'équipe d'Adidas de créer des segments ciblés pour les nouveaux visiteurs et ceux qui reviennent, puis d'utiliser ces segments pour proposer des expériences pertinentes et personnalisées.

L'équipe d'Insider a aidé Adidas à créer une variété de coupons de menu latéral sur le site Web offrant une réduction de 10 %. Différentes variations ont été créées pour les nouveaux utilisateurs et les utilisateurs habituels afin de comprendre l'impact sur les différents types de clients.



Les résultats

259%
hausse de l'AOV
provenant de
nouveaux utilisateurs
en un mois

35.3%
augmentation du taux
de conversion des
utilisateurs réguliers

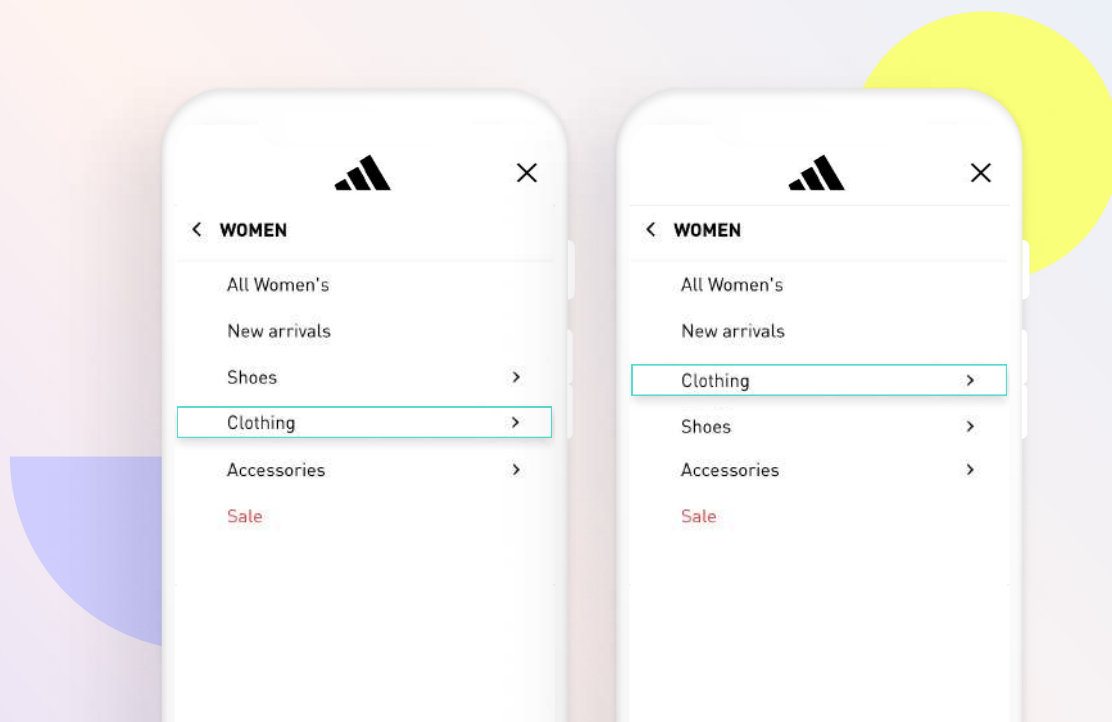
Augmenter le taux de conversion sur mobile de 50,3 % avec Category Optimizer

Le challenge

Adidas souhaitait améliorer son expérience mobile et augmenter les taux de conversion en relevant le défi de la navigation sur un écran plus petit.

La solution

Les experts en croissance d'Insider ont recommandé Category Optimizer, un outil qui réorganise le menu mobile en fonction de l'historique de navigation, en affichant la catégorie la plus fréquemment recherchée en haut et en supprimant l'encombrement du menu pour les utilisateurs mobiles. Category Optimizer a permis aux clients de découvrir rapidement des produits pertinents sur mobile, ce qui a permis d'améliorer considérablement le parcours client et de réduire les frictions.



Les résultats

50.3%

augmentation des
conversions sur
mobile

Augmentation du taux de conversion de la page d'accueil de 13 % grâce à Smart Recommender

Le challenge

Adidas souhaitait exploiter la puissance de l'IA et du machine learning pour faciliter la découverte et l'achat de nouveaux produits par les clients. Elle souhaitait améliorer les taux de conversion en présentant des produits pertinents en fonction de l'historique de navigation, de l'intention et du comportement de chaque client.

La solution

Les experts en croissance d'Insider ont aidé Adidas à mettre en œuvre Smart Recommender, l'outil d'Insider basé sur l'IA pour créer des recommandations cross-canal hautement personnalisées.

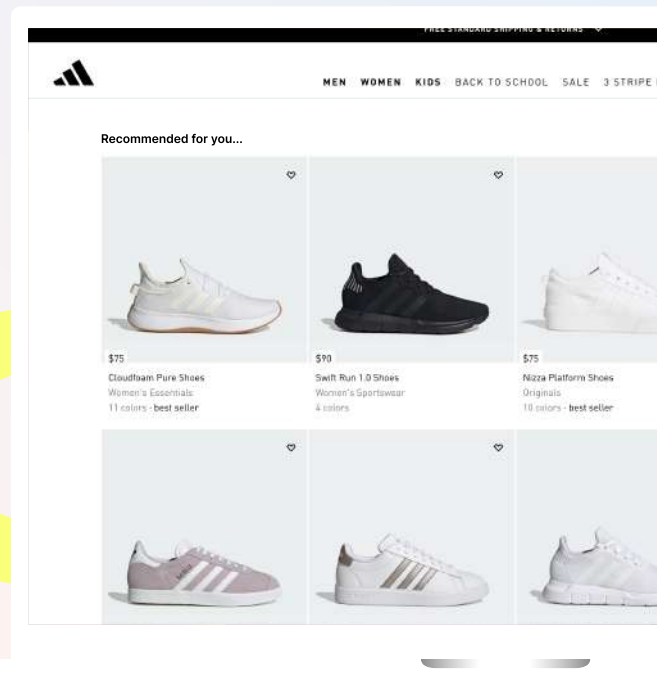
Smart Recommender a combiné la puissance du machine learning et de l'IA pour présenter aux clients d'Adidas des suggestions de produits pertinentes, telles que les produits en vogue, les articles récemment consultés, les best-sellers géolocalisés et les produits souvent achetés ensemble.



Les experts en croissance d'Insider nous ont suggéré exactement quels outils utiliser pour atteindre nos objectifs. Nous avons mis en place des recommandations de produits personnalisés sur la page d'accueil, ce qui nous a permis de générer une augmentation de 13 % du taux de conversion en un mois. Les outils d'Insider sont extraordinaires.

Sam Hau

Senior eCommerce Manager



Les résultats

7%

augmentation du
taux de conversion
sur la page
d'accueil en un mois

13%

augmentation du taux
de conversion sur les
pages produits



En résumé

Grâce à la gamme d'outils de personnalisation d'Insider, combinée à des capacités de segmentation avancées, l'équipe d'Adidas a considérablement amélioré ses performances web et mobile. Ils ont été en mesure d'engager leur audience avec des messages pertinents, opportuns et personnalisés pour augmenter les taux de conversion et l'AOV.

Et après

Adidas prévoit d'améliorer les taux de conversion sur Web et le Mobile, d'augmenter les taux d'inscription et de maximiser la CLTV grâce aux capacités d'Insider qui s'appuient sur l'IA.



Fonctionnalité préférée

**Smart
Recommender**

La fonctionnalité préférée d'Adidas est **Smart Recommender** en raison de sa capacité à transformer l'expérience client en aidant les clients à découvrir de nouveaux produits, spécifiquement ciblés pour eux en fonction de leur intention, de leur comportement et de leur historique de navigation.

About Insider

Insider – une plateforme unique pour construire des expériences personnalisées et et cross-canal – permet aux spécialistes du marketing de connecter les données des clients à travers les canaux et les systèmes, de prédire leur comportement futur grâce à l'IA et de personnaliser les expériences clients. Les spécialistes du marketing utilisent la plateforme Insider pour offrir des expériences cohérentes et attrayantes sur des canaux tels que le Web, les applications, le Web Push, les Emails, les SMS et les applications de messagerie (WhatsApp).

Insider a récemment obtenu le statut de licorne et a été félicité par le NASDAQ pour être devenue l'une des rares licornes SaaS B2B fondées et dirigées par des femmes dans le monde. Insider a été nommée leader dans le Gartner Magic Quadrant for Personalization Engines 2022, The Forrester Wave for Cross-Channel Campaign Management 2021, et IDC MarketScape: Worldwide Customer Data Platforms Focused on Front-Office Users 2021-22 Vendor Assessment.

SAMSUNG

GAP

Virgin

TOYOTA

MAC

L'ORÉAL

CNN

Santander

[Demandez une démo](#)

useinsider.com | info@useinsider.com