





SUCCESS STORY

Leroy Merlin a utilisé Architect pour augmenter son chiffre d'affaires ecommerce de 8,8%

Architect

Email



8.8%

d'augmentation du chiffre d'affaires eCommerce



Le partenariat avec Insider et l'activation de leur outil Architect ont propulsé notre stratégie e-commerce. Grâce à des parcours stratégiques et des notifications personnalisées, nous avons réduit les taux d'abandon, généré une hausse marquante du chiffre d'affaires et renforcé la satisfaction client. Insider s'est révélé être le bon choix pour répondre aux attentes de nos clients et atteindre des résultats mesurables."



Sommaire exécutif

Pour lutter contre des taux d'abandon de panier élevés et optimiser la conversion, Leroy Merlin s'est associé à Insider. En intégrant l'outil Architect d'Insider, l'entreprise a lancé des parcours stratégiques et des notifications de baisse de prix personnalisées. Ces actions ont entraîné une augmentation du chiffre d'affaires de 8,8%, un réengagement des utilisateurs, ainsi qu'une amélioration de la satisfaction client et des taux de conversion.

A propos de Leroy Merlin

Leroy Merlin est une multinationale spécialisée dans les produits de construction, rénovation, décoration, jardinage et bricolage. Depuis 1998, la marque est implantée au Brésil avec plus de 50 magasins physiques et une plateforme ecommerce robuste. Son succès repose sur une vaste gamme de produits de qualité à des prix compétitifs, un service client d'excellence, et des solutions complètes pour la maison. Sa forte présence digitale permet aux consommateurs d'accéder facilement à ses produits et services.

Pourquoi Insider?

Leroy Merlin cherchait à améliorer ses capacités de personnalisation pour sa plateforme e-commerce. Après analyse de cas d'usage performants dans le Retail, l'entreprise a identifié Insider comme solution idéale, Insider étant reconnu par Gartner, Forrester et G2 comme leader du secteur. La mise en place de la technologie Insider a rapidement amélioré la découverte et la personnalisation des produits pour différents segments de clientèle sur le site de Leroy Merlin.

+1,200 marques dans le monde font déjà confiance à Insider



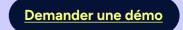












CAS D'USAGE #1

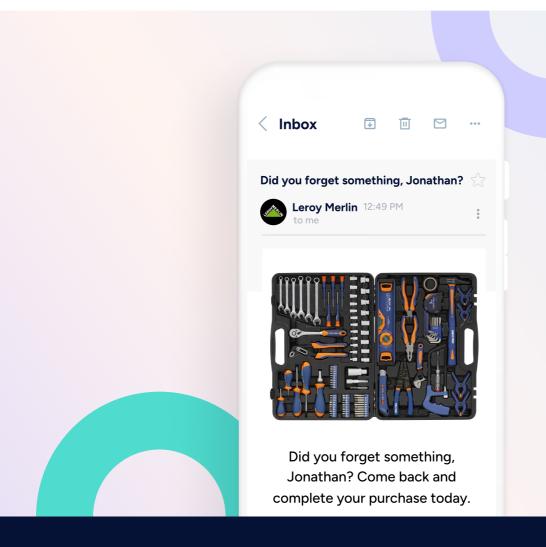
Réduire l'abandon des utilisateurs avec Architect

Le challenge

Leroy Merlin faisait face à un défi de taille : un volume élevé d'utilisateurs abandonnaient le site sans finaliser d'achat, ce qui impactait le chiffre d'affaires en ligne et l'engagement client.

La solution

Pour remédier à ce problème, Leroy Merlin a déployé Architect et conçu un parcours stratégique pour limiter l'abandon de navigation. Cette approche a permis d'identifier les points de friction où les utilisateurs quittaient le site, en activant des interventions ciblées pour les retenir. Des recommandations personnalisées, des rappels opportuns et des optimisations de navigation ont été les piliers de cette solution.



Résultats

8.8%
d'augmentation du chiffre d'affaires eCommerce

CAS D'USAGE #2

Améliorer le CVR et le chiffre d'affaires grâce aux alertes personnalisées de baisse de prix

Le challenge

Leroy Merlin souhaitait booster les taux de conversion et le chiffre d'affaires global de son site. Le défi consistait à engager efficacement les utilisateurs ayant visité le site sans effectuer d'achat.

La solution

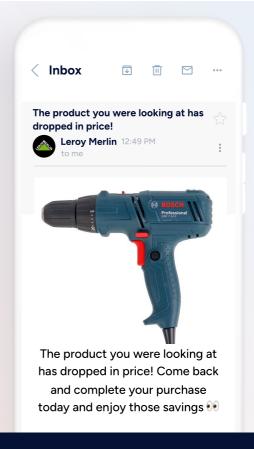
Pour relever ce défi, Leroy Merlin a lancé une stratégie d'annonces automatiques de baisse de prix. En utilisant Architect, l'équipe a activé des parcours de baisse de prix ciblant spécifiquement les utilisateurs ayant déjà visité le site. Ces notifications personnalisées les informaient des baisses de prix sur des produits d'intérêt, les incitant à revenir et finaliser leurs achats.



Nous avons été impressionnés par les résultats obtenus avec Insider. L'outil nous a permis de déployer rapidement des parcours utilisateurs personnalisés, optimisés par l'IA."

Growth, Media, and SEO Manager







En résumé

Les approches ciblées mises en place avec Insider, telles que les recommandations personnalisées et les notifications en temps réel, ont permis de réengager efficacement les utilisateurs, d'améliorer la découverte produit et d'augmenter la satisfaction client ainsi que les taux de conversion.

Perspectives d'avenir

Leroy Merlin vise à faire évoluer ses stratégies de personnalisation vers un niveau d'hyperpersonnalisation, en assurant une expérience client unique pour chaque utilisateur. La marque envisage également de déployer ces stratégies de personnalisation sur son application mobile, offrant aux consommateurs une expérience intégrée à travers tous les points de contact digitaux de la marque.



Fonctionnalité préférée **Architect**

La fonctionnalité préférée de Leroy Merlin est Architect, qui a permis à l'enseigne de toucher ses clients avec des messages pertinents et opportuns et d'augmenter les revenus eCommerce de 8,8 %.

A propos Insider

<u>Insider</u>— 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 <u>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.</u>

SAMSUNG













