

[<] probance



ARTEMIRANDA

Le cas Artemiranda

"En tant que client, vous aimez vous sentir pris en charge, et chez Probance, vous le faites très bien."



Artemiranda a cherché à retranscrire l'expérience d'achat d'un magasin physique à un ordinateur.

Artemiranda est une entreprise familiale avec plus d'un siècle d'histoire. Tout au long de son parcours, la proximité et le traitement personnalisé avec chacun de ses clients ont été ses valeurs primordiales. Transférer l'expérience d'achat d'un magasin physique au canal en ligne était l'une de ses priorités lors de son développement en ligne. Avec la digitalisation croissante du marché, l'entreprise cherchait à reproduire cette expérience d'achat physique à sa boutique en ligne. C'est là qu'intervient Probance, dont les automatisations et les recommandations de produits ont été essentielles dans le processus.

4500
Produits

9
Catégories

37
Sous-catégories

Avant de s'associer à Probance, Artemiranda menait ses campagnes d'e-mailing de manière entièrement manuelle et sans automatisation. Bien qu'elle disposait déjà d'un système de recommandation de base sur son site, l'entreprise avait besoin d'une solution plus avancée pour améliorer l'expérience de ses clients et optimiser sa stratégie marketing.

Entreprise

Artemiranda

Secteur

Beaux-arts

Plateforme d'e-commerce

Prestashop

Offre

Essentials We Do It All

Scénarios activés

Alerte Nouveau Produit

Alerte Réduction

Back in stock

Panier Abandonné

Cross-sell

Post-visite

Re-sell



Probance est un outil entièrement intégré à notre projet d'entreprise. Personne ne considère d'autres options. En fait, nous avons des projets sur la table pour développer avec vous.

Depuis l'implémentation de Probance, Artemiranda a observé une amélioration significative de ses métriques marketing. En quelques semaines, ils ont pu observer un changement de tendance clair.

L'automatisation a permis à l'équipe marketing de gagner du temps et des ressources pour se concentrer sur des stratégies plus créatives et à plus fort impact.



Artemiranda a trouvé en Probance une solution complète pour aller au-delà de la simple automatisation des courriels.

- 
Automatisation du marketing par email: avec un outil permettant d'envoyer des emails personnalisés et pertinents, basés sur le comportement et les préférences des clients.
- 
Recommandations personnalisées: mise en place d'un algorithme intelligent suggérant des produits aux clients selon leurs intérêts et comportements passés.
- 
Scénarios marketing automatisés et prêts à l'emploi: comme le rappel de panier abandonné, le remarketing post-visite, scénario de vente croisée...



“En implémentant Probance, nous avons constaté que les recommandations générées par l'algorithme étaient précises, ce qui est impressionnant. De plus, après avoir ajusté la fréquence et la périodicité des envois, les taux d'ouverture sont actuellement excellents. Nos clients sont merveilleux et fidèles, ils nous font confiance et ouvrent nos emails. Grâce à Probance, cette relation de quid pro quo s'est renforcée et multipliée.”



45%

des revenus générés sont attribués au scénario :
"Panier abandonné"



33%

des revenus générés sont attribués au scénario :
"Alerte Nouveau Produit"



3,67 %

est le taux de transaction attribué au scénario :
"Alerte de Réduction"

"En tant que client, vous aimez vous sentir pris en charge, et chez Probance, vous le faites très bien."

Avec plus de 100 ans d'histoire, Artemiranda a pour valeur fondamentale le traitement humain de ses clients. Ils se sont distingués en offrant un service où ils conseillent de manière proche et personnelle : ils connaissent les noms de leurs clients, leurs préférences et leurs différents besoins. Cet engagement envers la proximité et la personnalisation se traduit parfaitement dans leur relation avec Probance. L'importance du traitement personnalisé qu'ils reçoivent de Probance se traduit par une expérience de service client très positive.

L'outil fonctionne bien, le service client est optimal, et lorsque surgit un problème, vous le résolvez rapidement. De plus, lorsqu'une suggestion est faite, elle est acceptée, étudiée et analysée minutieusement. Si des doutes subsistent sur une suggestion, une interview est organisée avec l'équipe technique pour explorer les solutions possibles. La clé est d'avoir une volonté de solution et chez Probance vous l'avez.

Il y aura toujours beaucoup de machines et d'IA qui feront beaucoup de choses, mais l'être humain est un être social et nous aimons nous sentir pris en charge."



Daniel Miranda
PDG d'Artemiranda

"Chez Probance, on écoute beaucoup le client. Il est fondamental de collaborer avec des entreprises qui vous soutiennent lorsque vous avez un problème, avec lesquelles vous savez que vous serez accompagné tout au long du chemin."

Grâce à la puissance de l'algorithme, Artemiranda recommande des produits dans ses automatisations comme le feraient ses experts.

Avec l'algorithme de Probance, Artemiranda analyse les achats et visites web de ses clients, obtenant des recommandations aussi adaptées et humaines que celles que proposeraient leurs propres experts, sans le temps et les efforts que cela nécessiterait normalement.

12

Algorithmes natifs
de personnalisation et
recommandation



66

Critères de segmentation
intégrés pour mieux diviser et
travailler avec la base de
données

Les avantages pour Artemiranda



Recommandations intelligentes

Personnalise les recommandations de produits pour chaque client selon leurs goûts et intérêts.



Engagement et accompagnement

Des conseils sur mesure, des suggestions innovantes et la tranquillité d'esprit.



Fonctionnalités avancées

Patrons de comportement, segmentation détaillée, flux de travail automatisés et programmation des envois.