



pimkie

*Pimkie attire près de 100 000 visiteurs à des événements en magasin grâce à une **solution multicanal automatisée**, tout en **économisant 90 jours** de travail*

INFORMATIONS SUR L'ENTREPRISE

Pimkie est une marque française engagée, omnicanal et proche de ses clients, qui propose aux jeunes femmes de 18 à 25 ans une garde-robe tendance à un excellent rapport qualité-prix.



ENTREPRISE
Pimkie



SITE WEB
pimkie.fr



SECTEUR
Retail



GÉOGRAPHIE
France



PRODUITS MARIGOLD
**Marigold Engage
SMS**

Le défi

L'objectif de Pimkie est d'associer une stratégie et une image de marque centralisées à travers des événements locaux. Dans l'ensemble de son réseau de magasins, chaque site doit organiser deux événements locaux par an. Ces événements ont pour but d'affirmer leur présence locale, de fidéliser les clients et de proposer une expérience d'achat unique.

L'entreprise souhaite atteindre ces objectifs tout en mettant en place une solution qui permet de :

- 1. Limiter l'impact sur les équipes locales.** L'équipe de Pimkie est consciente que la charge de travail supplémentaire liée à la création de campagnes locales peut avoir un impact négatif sur les équipes en magasin.
- 2. Fournir un système automatisé.** Les campagnes de promotion classiques de ces initiatives locales consistent généralement à envoyer de nombreux e-mails et SMS et exigent un effort important de la part du personnel.
- 3. Affirmer son engagement envers les magasins locaux.** Pimkie voulait affirmer son engagement régional auprès des associations locales de commerçants.
- 4. Proposer une expérience client inoubliable.** L'équipe de Pimkie voulait s'assurer que ces événements soient une occasion de partager leur passion pour la mode ainsi que leur engagement pour la planète.

« Ce qui fait la force de cette stratégie, c'est l'automatisation des tâches liées dans la communication avec le client. »

Blandine Pepin, CRM Events Manager,
Pimkie





La clé du succès

Pimkie avait besoin d'une solution entièrement intégrée pour répondre aux besoins de trois départements différents : son réseau de magasins, son équipe marketing opérationnel et son équipe CRM.

Cette solution a été créée à partir des éléments clés suivants :



Données structurées

Lorsqu'un magasin souhaite participer à un événement local, il doit soumettre une demande auprès du département marketing opérationnel afin de créer une fiche de données structurées.

Cette fiche de données contient des informations sur l'événement telles que la date, le type d'événement et les offres qui y seront proposées.



Intégration de données

La fiche de données est ensuite utilisée pour alimenter un tableau spécifique dans Marigold Engage.

Ce tableau est associé à un magasin spécifique, ce qui permet à l'équipe marketing d'utiliser les données de tout client ayant défini ce magasin comme magasin principal.



Personnalisation de modèles

Pimkie a créé des modèles de SMS et d'e-mails personnalisés grâce aux données structurées collectées.

L'enseigne peut ainsi diffuser ses nouvelles campagnes en un minimum de temps, avec un minimum d'effort, et permet à l'équipe locale de réagir rapidement et facilement.



Parcours multicanal

Pour automatiser le processus d'envoi de messages, Pimkie a créé des parcours multicanaux pour les e-mails et pour les SMS.

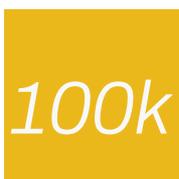
Chaque client recevra un message adapté à ses préférences en matière de canal, de contenu et de localisation.



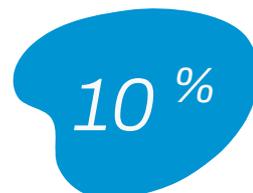
Résultats

Marigold Engage a permis à Pimkie de mettre en œuvre un processus fluide, simple et automatisé, réunissant différentes équipes pour atteindre un seul et même objectif.

Ces campagnes ont permis d'augmenter l'engagement et d'améliorer la qualité des messages envoyés :



Clients attirés
par les
événements
locaux



Augmentation
du taux
d'ouverture
d'e-mails



Jours de
travail
économisés

À propos de Marigold

Marigold est un leader mondial dans le domaine des technologies de marketing relationnel. Nos solutions couvrent l'ensemble du cycle de vie du client et vous offrent la technologie et l'expertise nécessaires pour créer facilement des relations à long terme qui feront croître votre entreprise.

Marigold aide aujourd'hui plus de 40 000 marques et entreprises dans le monde à trouver leurs clients, à les connaître et à les transformer en clients fidèles en leur offrant des expériences pertinentes et ultra-personnalisées à grande échelle.

Avec des bureaux aux États-Unis et en Europe, ainsi qu'un réseau de partenaires internationaux, Marigold couvre plus de 50 pays avec un service local et personnalisé.

En savoir plus sur meetmarigold.com



**CONTACTEZ
NOUS**