



vertbaudet

Vertbaudet, le retailer français spécialisé dans l'univers de l'enfant, fidélise ses clients grâce à un programme de bienvenue cross-canal.

PROFIL DE L'ENTREPRISE

Vertbaudet est un retailer spécialisé dans les produits pour enfants et familles leader en Europe, avec 8 sites web comptant plus de 100 millions de visites et 20 millions de produits vendus par an. Avec des magasins en France, en Allemagne, en Espagne, au Portugal, en Belgique, en Suisse et au Royaume-Uni, l'entreprise compte 3,5 millions de clients par an en Europe et réalise un chiffre d'affaires de 325 millions d'euros.



ENTREPRISE
Vertbaudet



SITE WEB
vertbaudet.com



SECTEUR
Retail



REGION
France



PRODUIT MARIGOLD
Marigold Engage
SMS

Le défi

Vertbaudet a constaté que les clients qui achetaient **plus d'une fois** étaient plus susceptibles de devenir des clients fidèles. À partir de ces données, l'entreprise a souhaité créer un parcours adapté aux nouveaux clients effectuant un achat auprès d'elle pour la première fois.

Vertbaudet devait donc identifier une solution capable de :

- 1. Générer automatiquement des bons de réduction** qui pourront être envoyés à des clients spécifiques et être utilisés à la fois en ligne et dans les boutiques.
- 2. Mener les campagnes à travers plusieurs canaux** afin que l'équipe marketing puisse atteindre chaque client sur le canal le plus approprié.
- 3. Définir le nombre de messages que chaque client recevra** afin que les messages automatisés n'importunent pas les clients avec trop d'informations à la fois.
- 4. Permettre à l'équipe marketing** de mettre à jour le contenu dans des modèles automatisés et ce, sans avoir recours au support des équipes techniques.



“L'équipe Marigold a été présente à chaque étape du projet, et a su répondre avec réactivité à nos différents challenges.”

Cédric Packowski,
Responsable Intelligence
Clients, **Vertbaudet**



Sur la route *du succès*

En collaboration avec Marigold, Vertbaudet a conçu un parcours par e-mail et SMS avec plusieurs points de contact, destiné aux clients ayant effectué leur premier achat au cours des trois derniers mois.

Les atouts majeurs de la campagne de bienvenue sont les suivants :



Contenu Dynamique

Un accès en libre-service à des modèles de messages destinés aux équipes marketing.

Avec une sélection de dix modèles, comprenant chacun quatre variantes, Vertbaudet a pu rapidement diffuser 40 e-mails et SMS différents automatisés sur l'ensemble de la campagne de bienvenue.



Programme de bons d'achat

En utilisant la solution Marigold Engage, Vertbaudet a pu générer et attribuer des bons de réduction et des remises à chaque client.

Les équipes pouvaient ensuite utiliser de simples champs de données pour insérer ces bons de réduction de manière dynamique dans chaque message.



Cadence adaptée au client

La gestion de la cadence via Marigold Engage a permis à Vertbaudet de définir le nombre de messages reçus par chaque client et de déterminer les messages prioritaires en cas de superposition.

Ainsi, le client a toujours reçu les messages les plus importants.



Mise à jour centralisée du contenu

Vertbaudet a créé une table de données dans Marigold Engage pour centraliser tous les contenus d'en-tête et de pied de page de ses e-mails. L'équipe marketing pouvait ainsi modifier les modèles en temps réel à partir d'un emplacement unique.

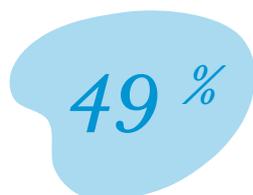
Les résultats

Avec Marigold Engage, Vertbaudet a été en mesure de créer un parcours de bienvenue axé sur les données, générant des seconds achats grâce à l'utilisation de bons de réduction opportuns et pertinents.

La campagne de bienvenue a obtenu d'excellents taux de conversion :



Taux de conversion moyen



Taux de conversion en boutique



Taux de conversion en ligne



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](#)