

LA BUSINESS INTELLIGENCE RÉVOLUTIONNE LE E-COMMERCE



L'utilisation de la Business Intelligence sur-mesure

Nos conseils sur cette méthode qui facilite le e-commerce.

LA MISSION

La Business Intelligence (BI) est cruciale pour l'e-commerce. Elle permet de **collecter** et **analyser les données** provenant de diverses sources, offrant des informations précieuses sur les **tendances des ventes, les préférences des clients et les performances des produits**.

Dans ce monde de l'e-commerce en évolution constante, la BI aide les entreprises à maximiser les revenus, améliorer la marge opérationnelle et rester compétitif !

WWW.INSYNIUMGROUP.COM

COMMENT AUGMENTER MON CHIFFRE D'AFFAIRES GRÂCE À LA COLLECTE ET L'ANALYSE DE DONNÉES ?

01

COMMENT AMÉLIORER MA COMPÉTITIVITÉ PRIX SUR MON SITE INTERNET ?

02

COMMENT OPTIMISER MES RÉFÉRENCES / PORTFOLIO PRODUITS ?

03

COMMENT MIEUX GÉRER MES STOCKS ET ÉVITER LES RUPTURES OU LE SUR STOCKAGE ?

04

COMMENT AMÉLIORER MON SERVICE CLIENT ET DÉVELOPPER LA FIDÉLITÉ DE MES CLIENTS ?

05

COMMENT AUGMENTER LE TRAFIC DE MON SITE WEB ET ÊTRE PLUS PRÉCIS DANS LE CIBLAGE DE MES PROSPECTS ?

06

...

DES RÉPONSES EXISTENT GRÂCE À LA DATA ...

LA DATA AU SERVICE DE VOTRE BUSINESS :

01

COMMENT AUGMENTER MON CHIFFRE D'AFFAIRES GRÂCE À LA COLLECTE ET L'ANALYSE DE DONNÉES ?

- > Pour cibler les promotions et les publicités en fonction des préférences individuelles des clients et de la saisonnalité, vous pouvez analyser un ensemble de données (historique de vente, météo, etc) permettant de **prédire les habitudes d'achat futures des clients**.
- > Grâce aux données, vous aurez la possibilité de mettre en place un marketing prédictif pour **améliorer le taux d'engagement, le taux de conversion et augmenter le panier moyen** des clients en ciblant individuellement le client avant et pendant son parcours d'achat.

02

COMMENT AMÉLIORER MA COMPÉTITIVITÉ PRIX SUR MON SITE INTERNET ?

- > Grâce à l'exploration de données et aux analyses en temps réel, **des ajustements de prix dynamiques** peuvent être mis en œuvre.
- > Parce qu'internet permet d'avoir accès à de l'information concurrentielle, il est obligatoire de toujours avoir un œil sur les offres concurrentes. Avoir un outil sur-mesure permettant d'ajuster ses propres prix afin de rester compétitif est un réel atout.

LA DATA AU SERVICE DE VOS OFFRES :

01

COMMENT OPTIMISER MES RÉFÉRENCES / MON PORTFOLIO PRODUIT ?

- > L'analyse automatique et récurrente de votre marketplace permet de **découvrir les tendances d'achat de vos clients (tendances visibles et tendances cachées)** pour identifier les produits phares et les produits de faibles performances.
- > L'analyse automatisée de votre marché vous permettra de découvrir les opportunités à venir et ainsi être **pionnier sur les offres de nouveautés** et ne pas vous faire distancer sur le lancement d'une nouvelle tendance.

02

COMMENT GÉRER MES STOCKS ET ÉVITER LES RUPTURES OU LE SUR STOCKAGE ?

- > Une analyse fine des données facilite le **calcul des niveaux de stock** et la **prévision des bénéfices** avec une fiabilité relative.
- > Prédire le stock nécessaire pour une période donnée et vous **alerter avant que la rupture de stock** ne survienne est possible par une analyse en temps réel des données de stockage et de consommation.
- > L'analyse prédictive vous permet de grandement **diminuer les risques de sur stockage ou de produit invendu** impliquant de devoir déstocker en cassant votre marge ou pire de devoir détruire une partie du stock (manque de place / péremption...).

LA DATA AU SERVICE DE VOS CLIENTS :

01

COMMENT AMÉLIORER MON SERVICE CLIENT ?

- > Le Big Data permet d'améliorer le service client en collectant et en **analysant de grandes quantités de données provenant de multiples sources**, telles que les interactions avec les clients, les historiques d'achat et les commentaires en ligne.
- > L'analyse algorithmique permet de mieux cibler les besoins pour **personnaliser l'expérience client** en **ajustant dynamiquement votre offre**
- > La détection automatisée des problèmes émergents permet d'**anticiper les demandes des clients et de fournir un support réactif et proactif**

02

COMMENT DÉVELOPPER LA FIDÉLITÉ DE MES CLIENTS ?

- > La collecte et l'exploitation des données permettent une **individualisation** de la relation entre la marque et le client et d'automatiser le suivi de portefeuille ayant pour effet immédiat d'**augmenter la fidélisation pour capitaliser sur les clients satisfaits et générer des revenus réguliers.**

LA DATA AU SERVICE DE VOTRE VISIBILITÉ :

01

COMMENT AUGMENTER LE TRAFIC DE MON SITE WEB GRÂCE À L'EXPLOITATION DE LA DATA ?

- > L'analyse des données de recherche permet d'**identifier les préférences des internautes** (analyse des mots clés les plus pertinents) pour toucher votre clientèle cible.
- > Il peut s'agir des mots clés les plus utilisés mais aussi des mots-clés qui n'ont pas un volume de recherches conséquent, mais sont moins concurrentiels.
- > L'analyse de la data permet aussi de **produire le contenu qui incite au partage** (mise en avant des meilleurs retours client par exemple).
- > Il devient alors possible d'optimiser le contenu de son site et d'**améliorer son classement dans les résultats de recherche** pour **booster le trafic sur le site d'e-commerce** et toucher de nouveaux clients.

02

COMMENT ÊTRE PLUS PRÉCIS DANS LE CIBLAGE DE MES PROSPECTS ?

- > Avec l'aide des données, il est possible de **concevoir des sites Web dynamiques** avec différentes préférences concernant les gammes de produits.
- > Vous pouvez **ajuster l'affichage en fonction de données géographiques ou démographiques** dès la page d'accueil pour personnaliser et régionaliser votre stratégie commerciale

AVEC QUI ?

INSYNIUM accompagne depuis 15 ans les entreprises dans le développement de leur business et la résolution de leurs points de souffrance grâce à l'exploitation de la data et de la Business Intelligence.

Les projets de Business Intelligence sur-mesure appliqués au e-commerce sont des projets complexes qui nécessitent une expertise approfondie, heureusement INSYNIUM a l'expertise nécessaire pour vous permettre de réussir.

N'hésitez pas à nous contacter ou prendre un **rendez-vous gratuit** de 22 minutes pour débattre ensemble de vos enjeux du moment et recevoir des conseils personnalisés. L'équipe INSYNIUM est à votre écoute.

Pour prendre rdv cliquez ici : <https://calendly.com/pierrelouis-insynium>



[01 83 81 26 30](tel:0183812630)



contact@insyniumgroup.com
pierrelouis@insyniumgroup.com

Suivez nos conseils & actualités sur la BI en vous abonnant à notre page LinkedIn :



<https://www.linkedin.com/company/insyniumgroup/>

CONTACTEZ
NOUS