

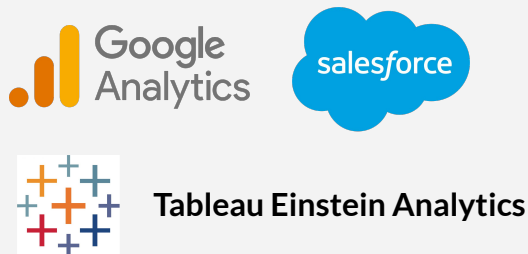


Lacoste drive son business Europe en optimisant les **stratégies** d'E-merchandising et d'expérience client

LA MISSION

| | |
|---------------|---|
| Equipe client | E-merchandising et Animation EU CRO Global Omnichannel solution strategist |
| Notre équipe | Consultant E-merchandising |

LES OUTILS



ENJEUX & OBJECTIFS

- Pouvoir agir rapidement sur les divers blocs de recommandations lorsque le business est en baisse
- Améliorer l'expérience client et avoir une synergie entre l'animation des sites et les recommandations poussées
- Avoir la meilleure stratégie d'algorithme par bloc reco



NOTRE RÉPONSE

1. Analyse de la donnée: KPI's principaux (view/click/CTR/CR/Revenue)
2. Définir les modalités d'actions immédiates semaine par semaine suivant le business
3. Implication des parties prenantes au processus de priorisation des actions
4. Définir sur le long moyen terme/long terme la roadmap des A/B Tests
5. Mise en place des A/B Tests suivant la roadmap CRO
6. Suivi et communication des chiffres à tous les niveaux de l'organisation via des dashboards pour les A/B Tests et suivi des chiffres hebdomadaires à l'équipe Digital



RÉSULTATS

- Augmentation de la performance de certain blocs et optimisation du business global et par pays
- Amélioration de l'expérience client et déploiement de la personnalisation suite aux divers A/B Tests (en fonction des cluster client)