

Construisez Votre Expérience Produit

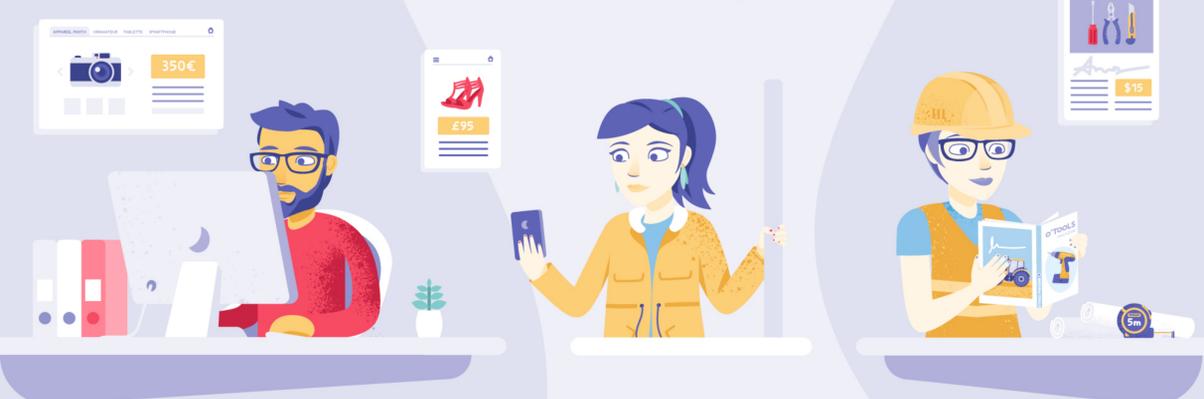
à l'ère du commerce basé sur l'expérience

Les marques, retailers et commerçants doivent offrir une expérience client mémorable sur tous les points de contact et prendre en compte l'évolution des profils et des comportements des consommateurs.



Les profils des consommateurs ont changé

Les acheteurs d'aujourd'hui sont des millennials qui ont grandi en faisant leurs achats en ligne.



Les comportements d'achat évoluent rapidement

Les marketplaces dominent le e-commerce – 50% des ventes en ligne sont réalisées sur des marketplaces.



De nouveaux canaux de vente exigent de nouvelles expériences

D'ici 2021, 50% des recherches produits seront faites par la voix.

Ces changements radicaux dans la manière dont les clients trouvent et interagissent avec les produits obligent les marchands à passer de la gestion des informations produits à la création d'expériences produits.

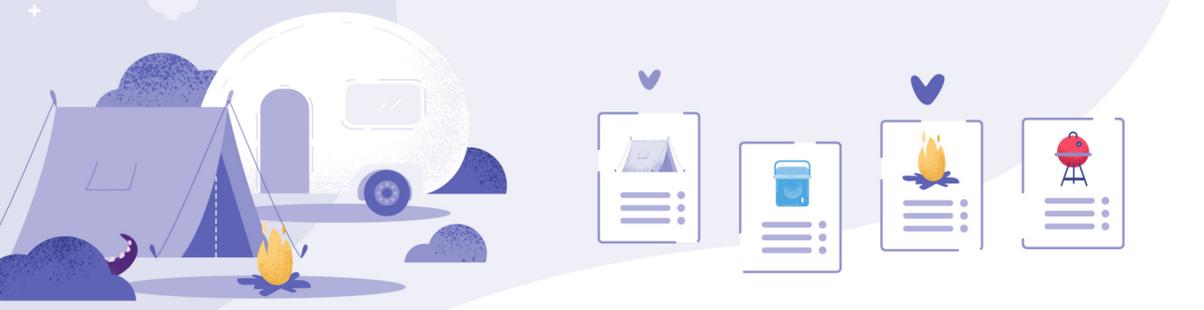
Informez les clients avec des informations produits complètes

Les équipes marketing et e-commerce doivent accéder à des sources de données produits disparates pour créer des informations produits complètes, précises et enrichies.



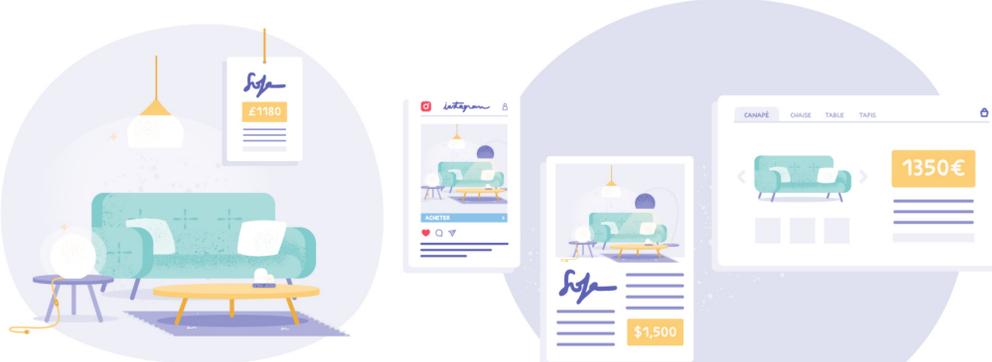
Attirez les clients avec des informations produits émotionnelles

Les marchands doivent raconter une histoire pour nouer un lien avec les acheteurs. Les images, les vidéos et les descriptions convaincantes créent de l'émotion et aident à capter l'attention des clients.



Enchanter les clients avec des informations contextualisées

Les commerçants qui réussissent sont ceux qui contextualisent leurs données produits afin d'offrir des expériences produits adaptées aux différents canaux et marchés.



Découvrez comment les solutions PXM d'akeneo peuvent vous aider à créer des expériences produits mémorables qui boosteront vos ventes auprès des acheteurs du nouveau millénaire.

[En savoir plus](#)