



Expérience produit, omnicanalité, gestion de la relation client : préparez votre rentrée avec Akeneo !

Nantes, le 7 septembre 2022 - L'été est fini, il est maintenant temps de repartir sur de bonnes bases pour bien terminer l'année ! Car pause estivale ou pas, répondre aux exigences des clients grâce à des technologies adaptées est toujours essentiel ! [Akeneo](#), expert de la gestion de l'expérience produit (PXM), partage à l'occasion de cette rentrée 2022 les bonnes pratiques pour une stratégie e-commerce réussie.

A l'école comme en entreprise, se préparer pour la rentrée est une nécessité pour bien commencer l'année. Et les retailers ne dérogent pas à la règle : c'est l'occasion pour eux d'explorer de nouveaux horizons et de se développer en investissant dans les toutes dernières technologies du e-commerce. Pour les marques, la priorité est de proposer un environnement moderne qui s'adapte aux exigences de continuité des activités et à la demande constante des consommateurs. Cela implique nécessairement une nouvelle génération de technologies assez extensibles et modulables pour répondre aux attentes des acheteurs, souhaitant par-dessus tout une expérience d'achat personnalisée, et très souvent évolutive. Akeneo vous explique, par étapes, comment utiliser les bons outils pour unifier l'expérience d'achat de bout en bout.

Améliorer les taux de conversion grâce à un PIM de qualité

Ce n'est un secret pour personne, l'information produit est la règle d'or du e-commerce. Le consommateur s'attend à une expérience en ligne aussi bonne, voire meilleure, que ce qu'il a déjà pu vivre dans les magasins physiques. Pour cela, des informations produits correctes, complètes et convaincantes sont la clé du succès de son expérience en ligne, quels que soient le canal ou la plateforme de e-commerce utilisés. Pour arriver à un tel niveau d'information produit, il suffit de mettre en place une bonne solution PIM. Dans ce sens, le PIM d'Akeneo a permis aux entreprises de quadrupler leur taux de conversion, en offrant des informations produits de meilleure qualité et plus complètes que ce qu'ils avaient auparavant.

Collaborer plus efficacement en enrichissant les données produits

Plus que jamais, les entreprises cherchent à se focaliser sur leur cœur de métier sans tâches chronophages et répétitives, en particulier les plus modernes d'entre elles, tournées vers l'omnicanalité. Car, comme l'adage le dit si bien, le temps, c'est de l'argent. Une collaboration étroite autour de l'enrichissement des données produits par

un PIM puissant, offre aux entreprises un gain de temps et de ressources considérables, et leur permet d'évoluer plus rapidement.

Acheter sans retourner : comment créer une meilleure expérience client

Selon [l'étude B2C](#) menée par 3Gem Research pour Akeneo en début d'année, 52 % des Français sondés ont déjà retourné des produits en raison d'erreurs sur les informations produits. Ces retours ont un impact considérable sur la marque, financier mais également sur la relation de confiance qu'elle porte avec le client. En d'autres termes, de mauvaises informations sont la source d'une mauvaise expérience d'achat en ligne qui entachera l'image de marque de l'entreprise, et entraînera nécessairement une baisse de la confiance des consommateurs envers celle-ci. Une expérience client optimale commence inexorablement par une expérience produit de qualité. Akeneo pourvoit à cette sécurité et assure la fidélisation des clients.

Multiplier vos ventes sur tous les canaux

Depuis la fin de la crise sanitaire, les habitudes de consommation ont changé : les acheteurs sont omnicanaux par nature. Ils s'attendent donc à ce que les produits de leurs marques et retailers préférés soient disponibles partout, en tous lieux et à n'importe quel moment. Cette équation semble relativement simple : plus de produits, plus de canaux de vente, donc plus de ventes pour l'entreprise. La réalité n'est pourtant pas si simple. Pour réussir ce défi coûteux et difficile, les entreprises doivent se prémunir des bonnes personnes, des bons processus et surtout des bonnes technologies qui leur permettront de répondre aux demandes changeantes des consommateurs, toujours plus connectés et impatients.

L'expérience produit personnalisable et omnicanal

Un environnement e-commerce moderne s'adapte aux exigences et à l'évolution constante des attentes du consommateur. Cela nécessite alors une nouvelle génération de technologies résilientes, qui fonctionnent nativement dans le cloud et qui permettent de proposer des expériences d'achat personnalisées. La mise en œuvre d'un PIM est la première étape pour fournir ces expériences omnicanales et adaptées à chacun. Là encore, Akeneo fournit aux entreprises tout ce dont elles ont besoin pour réaliser leurs objectifs.

Il n'est pas trop tard pour revoir sa stratégie et finir l'année en beauté, grâce à ces conseils pour proposer une expérience client optimale et accélérer ses initiatives de croissance !

À propos d'Akeneo

Akeneo, leader mondial en Product Experience Management (PXM), permet aux entreprises de multiplier leurs opportunités de croissance grâce à une expérience

produit cohérente et convaincante sur tous les canaux de vente : eCommerce, marketplaces, mobile, print, points de vente, etc. Avec sa plateforme open-source, son PIM de pointe, ses modules complémentaires, ses connecteurs et sa marketplace, Akeneo PXM Studio améliore considérablement la qualité et la précision des données produits, simplifie la gestion des catalogues et accélère la diffusion des informations produits sur tous les canaux de vente et dans toutes les régions.

Des leaders internationaux, fabricants, distributeurs ou retailers, comme Accor, Remy Cointreau, Cora France, Air Liquide, Franprix, Nature & Découvertes, Fossil font confiance aux solutions Akeneo pour adapter et personnaliser leurs stratégies de vente omnicanales et internationales. En utilisant Akeneo, les marques et retailers créent de l'expérience produit sur tous les canaux, ce qui leur permet d'optimiser l'expérience client qu'ils proposent, d'augmenter leurs ventes, de réduire leur time-to-market, d'accélérer leur expansion à l'échelle mondiale, et d'améliorer la productivité de leurs équipes. Pour plus d'informations : <https://www.akeneo.com>

Contact presse

Myriam El Jamali

01 445 345 00

myriam.eljamali@ace-rp.com