



Sali di livello e offri le esperienze che i clienti desiderano davvero. Mostrare suggerimenti pertinenti

offre valore in ogni momento.

Un percorso di e-commerce personalizzato

Adattare le comunicazioni alle esigenze

66% Offrire promozioni mirate 65% Festeggiare gli obiettivi raggiunti 61% Inviare comunicazioni puntuali **59%** relative a momenti importanti Contattare i clienti in seguito 58% all'acquisto Inviare trigger in base ai 53% comportamenti individuali Fonte: McKinsey & Company Tutto inizia con un profilo cliente integrato.

67%

aggiornano in tempo reale. E sono i dati ad alimentarlo.

Dati sull'e-commerce più avanzati contribuiscono a personalizzare ogni interazione.

Raccogli dati comportamentali e transazionali da ogni interazione

su tutti i canali e collegali tra di loro creando profili cliente che si

Chi sei? Bentornata, Sara Ecco qualcosa di

Esperienze migliori

Aumenta i tassi di conversione

e il valore medio degli ordini

su tutti i punti di contatto.

320%

grazie ai suggerimenti

Fonte: Barilliance

Nel 2021 le organizzazioni che hanno investito in tecnologie per la customer

personalizzati sui prodotti.

Aumento dei tassi di conversione



Con utilizzo dei dati

speciale solo per te

Clienti che si aspettano la personalizzazione.



Percorsi migliori

di vendita in vari

customer journey.

60%

Clienti che affermano di

voler acquistare di nuovo

se l'esperienza di acquisto

è personalizzata.

Fonte: Twilio

Apri nuove opportunità

Senza utilizzo dei dati

quali sono gli aspetti da migliorare. **78**%

I risultati parlano chiaro.

experience hanno superato le altre.



Lifetime value del cliente Rapidità di crescita

dei propri guadagni dalla personalizzazione rispetto

**Prova** 

a quanto accade per i concorrenti a crescita più lenta. McKinsey & Company Hai già quello che cercano. Cosa aspetti?

Grazie alla personalizzazione è possibile ottenere migliori

prestazioni e risultati più soddisfacenti per i clienti. Le

aziende che crescono in fretta ottengono almeno il 40%



le esperienze che cercano e ottenere i risultati che vuoi.

L'integrazione perfetta tra

dati, percorsi, contenuti ed

l'e-commerce

personalizzato.

e-commerce per offrire ai clienti

Dati a valore massimo

Dati di zero parti

Dati che un cliente

e liberamente

**Aumenta** 

Metti in evidenza i

prodotti a margine più

elevato e ottieni un tasso

di conversione maggiore.

il ROI.

ha condiviso con un

marchio attivamente

Difficoltà n° 2.

Dati di prime parti

direttamente da

con un marchio

Migliora la

nel tempo.

personalizzazione

Usa i test multivariati

e A/B per capire cosa

funziona meglio e per chi.

Dati dei clienti raccolti

un'azienda durante le

interazioni del cliente

I grandi volumi e i requisiti di qualità dei dati rendono difficile passare all'azione.



Dati a valore minimo

Dati di terze parti

provenienti da fonti

il proprio consenso

pubbliche a cui il cliente

potrebbe non aver dato

Conosci le persone che si

nascondono dietro i dati.

Crea profili clienti ricchi di dati che si

aggiornano in tempo

reale a ogni interazione.

Un flusso di e-commerce personalizzato.

pubbliche e non

Dati aggregati

Supera le difficoltà con un approccio ai dati integrato.

Presta attenzione

experience basata

sulle azioni e sulle

Aggiunta di

prodotti al carrello

agli approfondimenti.

Elabora una customer

transazioni dei clienti.

I dati di terze parti stanno scomparendo e molte organizzazioni non sono

Dati di seconde parti

Dati di prime parti

che le aziende si

scambiano e che

hanno il **permesso di** 

utilizzare da contratto

in grado di acquisire e usare al meglio i dati di prime e seconde parti.

	Acquisizione		Coinvolgimento		Conversione		Fidelizzazione	
	:	• • •	•	:	:	:	• • •	:
	Raccolta dei dati in tempo reale	Profilo unificato	Home page personalizzata	Retargeting dei media a pagamento	Selezione di offerte intelligente	Targeting cross-channel	Trigger in caso di propensione all'abbandono	Contesto per le chiamate in entrata
Ecco come Adobe può aiutarti	Creazione più rapida dei segmenti Governance/attivazione		Esperienza eccezionale Targeting/selezione/determinazione risolutiva delle offerte		Orchestrazione omnicanale Online/offline		Analisi e ottimizzazione cross-channel	
Valore	Miglioramento del ROI del marketing		Aumento delle conversioni		Aumento delle vendite/entrate		Aumento della fidelizzazione e della propensione a consigliare il prodotto	
Con Adobe è possibile.								
			<b>↓</b> г	\lambda_z				

Invio

dell'ordine

**Emily Johnson** 

Lifetime value: 125 \$

Segmentazione:

Donna | Corsa | Utente di app

Eventi dell'esperienza:

Download dell'app

Età: 28

**Prodotti:** 

**Stato** 

dell'ordine

Legging per yoga bikram | T-shirt colorata

Visualizzazione legging | Aggiunta al carrello |

di intervenire facilmente.

Catalogo

dei prodotti

## cliente più avanzati

negozio e le opportunità di

customer journey, online e non.

**Adobe Experience Manager** 

Fai cross-selling, upselling

e aumenta il valore medio

i test A/B e multivariati.

LumaSmart

degli ordini automatizzando

Sara visita di frequente il sito

di LumaSmart. I suoi dati sul

che va a correre regolarmente,

La ricerca intelligente capisce

comportamento passato indicano

**Target** 

ottimizzazione dell'intero

Raccogli dati da browser, server ed eventi in batch

Trasmettili per

creare profili



le dashboard preconfigurate.

Personalizzazione ovunque e in ogni momento con Adobe.

**Customer Journey Analytics** 

punti di contatto e ottimizza

Massimizza i dati su tanti

i canali più efficaci.

Com'è fatto un e-commerce personalizzato.

**Adobe Commerce** 

collegandolo ai contenuti.

Integra l'e-commerce in ogni esperienza

E-commerce

in base all'IA.

A SMARTER WAY TO RUN.

Anche la barra di navigazione

Yoga Pants

TRENDING SEARCHES

è adattata ai suoi interessi.

City Runners

WOMENS RUNNING

L'e-commerce personalizzato

aggiorna il carosello dinamico

tendenza vengono presentati

in base ai suoi interessi, alle

richieste effettuate e alla

con promozioni davvero

pertinenti. I prodotti di

Dry Pant

WOMENS BYW

POPULAR PRODUCTS YOU MIGHT LIKE

SHOP NOW

Ottimizza le ricerche e i suggerimenti di prodotti

Offri esperienze dei contenuti avanzate

che non passano inosservate.

Crea, distribuisci e ottimizza esperienze dei contenuti

che generano entrate per il tuo e-commerce.

quindi le vengono proposti fin da subito contenuti pertinenti.

che sta cercando legging da allenamento e la indirizza Active Pants WOMENS RUNNING verso la categoria giusta.

DEALS OF THE WEEK

disponibilità in inventario. Fai un altro passo verso la trasformazione digitale. Le cifre non mentono. individuali personalizzate.

Inizia il tuo percorso di e-commerce

Passa da interazioni standard a esperienze

Ricavo per visitatore

Valore medio degli ordini

Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or

© 2023 Adobe. All rights reserved.

trademarks of Adobe in the United States and/or other countries.

"Attitude of Consumers Worldwide Toward Personalization and Customer Experience Provided by a Company, 2020 & 2022", Insider Intelligence, maggio 2022. Geoffrey Keating, "Announcing The State of Personalization 2021", Twilio, 1° giugno 2021. Stephan Serrano, "Personalized Product Recommendations Tactics for Profits", Barilliance, 6 settembre 2021. "The Business Impact Of Investing In Experience", Forrester Consulting, giugno 2021.

"The Value of Getting Personalization Right—or Wrong—Is Multiplying", McKinsey &

Clienti che pensano che l'esperienza offerta da un'azienda sia importante quanto i suoi prodotti o servizi. Fonte: Insider Intelligence

personalizzato con Adobe. Scopri come aumentare le vendite con le esperienze di e-commerce personalizzate basate sui dati di Adobe Commerce.

Company, 12 novembre 2021.

Scopri come