

Communiqué de presse

dunhumby lance son offre Media, avec comme moteur la Customer Data Science, connectant les retailers et les annonceurs à leurs clients tout au long du parcours d'achat, lors du salon One to One Retail E-Commerce.

Monaco – 19 Mars 2019 – One to One Retail E-Commerce

dunhumby lance sa nouvelle offre Media en France, une combinaison unique de media cross-canal, de data science et de partenariats pour connecter les retailers et les annonceurs à leurs clients, de leur phase de recherche à l'acte d'achat.

dunhumby media actionne les données des retailers pour engager les consommateurs avec des communications personnalisées tout au long du parcours client sur l'ensemble des canaux.

Fondée sur la Customer Data Science de dunhumby, l'offre Média aide les annonceurs à toucher leurs clients et permet aux retailers de monétiser leurs actifs data et média tout en mesurant l'impact des campagnes sur les ventes online et en magasins.

Le bureau de dunhumby media, situé à Paris dans le 1^{er} arrondissement, compte plus de 40 collaborateurs parmi lesquels Tanguy Pincemin, Managing Director EMEA Media et Gilles Guillou, Country Manager France Media, qui présenteront l'offre média au salon One to One Retail E-Commerce à Monaco, du 19 au 21 Mars 2019.

« Les données alimentent l'écosystème média des retailers pour devenir l'un des atouts commerciaux majeurs et permettre la connexion des expériences et des comportements des clients en magasin et en ligne », déclare Jérôme Cochet, Global Managing Director, Media chez dunhumby.

« Avec dunhumby media, les retailers tirent profit au maximum de leurs actifs data et media. Les annonceurs bénéficient d'un accès privilégié aux consommateurs grâce à une Customer Data Science leader sur le marché. Mais c'est également un avantage pour le client qui bénéficie d'offres attrayantes et de communications personnalisées. »

Etude de cas : Nestlé et Tesco : Nestlé s'est associé à dunhumby media pour promouvoir le lancement d'une nouvelle promotion auprès des clients Tesco via une campagne cross canal - en magasin, sur mobile, en ligne et hors domicile. En collaborant étroitement avec Nestlé, Tesco et divers partenaires, dunhumby media a créé un plan média multicanal qui a touché 5,8 millions de clients et généré une augmentation globale des ventes de 11%. Au niveau des magasins, ceux dotés de media « point-of-sale » et d'écrans digitaux JCD ont généré une augmentation des ventes de 33%, par rapport à 15% dans les magasins équipés uniquement d'écrans digitaux.

Pour les retailers, les avantages de dunhumby media sont :

- Monétisation de la data 1st party auprès des industriels et partenaires permettant d'augmenter les ventes et le profit
- Augmentation de la valeur du « owned media » du distributeur permettant de générer un profit incrémental de 30 à 40% à travers le point de vente (point-of-sale, écrans digitaux), le

digital (eCommerce, app mobile) ; le marketing direct (emails personnalisés, coupons, magazines...)

- Amélioration de l'engagement des clients via des communications ciblées et personnalisées
- Développement de leur business en mettant l'expérience client au centre à travers les canaux "paid media" et "owned media"
- Augmentation de la valeur du owned media du distributeur avec un profit supplémentaire de 30 à 40% à travers le point de vente (POS, Ecrans digitaux), le digital (eCommerce, app mobile); le Media direct (emails personnalisés, coupons, magazines)
- Monétisation de la data 1st party auprès des industriels et partenaires

Pour les annonceurs, les avantages de dunnhumby media sont :

- Utilisation de la data 1st party pour l'activation de campagnes personnalisées et mesurables cross canaux
- Amélioration de l'expérience client online et offline pour récompenser et fidéliser les consommateurs
- Amélioration du ROI des investissements media
- Utilisation de la data 1st party data pour l'activation de campagnes personnalisées et la mesure et l'exploitation des résultats
- Améliorations des expériences consommateurs online et offline et augmentation de la fidélité
- Augmentation de la valeur de vos investissements media

« Les retailers subissent l'érosion de leurs marges dû l'arrivée de nouveaux entrants sur le marché et la disruption digitale, en plus d'une période économique difficile » ; déclare Jérôme Cochet. « Le Média offre aux retailers une opportunité inexploitée de mettre en relation les marques avec les consommateurs, de créer de nouveaux engagements mais aussi de développer des sources de revenus alternatives »

Pour plus d'information sur dunnhumby media, venez nous retrouver au salon **One to One Retail E-Commerce au stand F2 G 021**.

A propos de dunnhumby -

THE WORLD'S FIRST CUSTOMER DATA SCIENCE PLATFORM

Leader mondial de la connaissance client, dunnhumby s'appuie sur son expertise en Data Science, ses solutions innovantes et ses consultants spécialistes de la distribution pour créer de la valeur en personnalisant l'expérience client.

Partenaire privilégié de près de 80 distributeurs dans le monde, dunnhumby est présent dans 29 pays et compte plus de 2000 collaborateurs. L'approche stratégique de dunnhumby et son expertise unique en connaissance clients offrent à ses partenaires distributeurs et industriels (tels que Monoprix, Metro, Coop, Coca-Cola, L'Oréal, Procter & Gamble, Raia Drogasil, Raley's, Shoprite et Tesco) un avantage concurrentiel certain dans un environnement de plus en plus omnicanal, digital et en constante évolution.

Notre vision globale des problématiques de la distribution et notre approche modulaire pour répondre à vos besoins métiers : data, connaissance clients, CRM et personnalisation, média, category management, optimisation des prix et promotions, et monétisation fournisseurs, permettent d'optimiser vos investissements, développer l'expertise de vos équipes, et augmenter vos chiffre d'affaires et profit. Rendez-vous sur dunnhumby.com

Contacts presse :

Gilles Guillou

Country Manager France

+33 6 50 66 30 73

gilles.guillou@dunnhumby.com

Céline Chater-Duchesne

Marketing Manager

+44 2088327050

celine.chater-duchesne@dunnhumby.com