EPSILON France lance « Interactions for DNVB », son offre spécifiquement dédiée aux DNVB (Digital Native Vertical Brands).

3 ans après son lancement et l'accompagnement de plus de 300 clients, EPSILON France entend devenir le partenaire de choix des DNVB pour soutenir leur croissance et les accompagner dans leur trajectoire vers l'omnicanalité.

Les DNVB ont disrupté les standards de la relation et sont devenues un moteur de croissance et de différenciation sur leurs marchés respectifs grâce à leur approche « customer-centric ». Cependant, elles doivent accélérer dans leur trajectoire vers l'omnicanalité lorsque 73% des Français préfèrent encore réaliser leurs achats en magasin*.

C'est dans cette optique qu'EPSILON France a lancé « Interactions for DNVB », sa proposition de valeur pour accompagner les DNVB dans leur parcours de développement en capitalisant sur leur data client et leurs interactions à chaque étape du cycle de vie du client.

L'offre « Interactions for DNVB » est construite autour de 4 solutions clé-en-main, immédiatement activables pour répondre aux enjeux de ces marques :

1. **Conquête** : avec cette solution, la marque peut générer de nouveaux leads, diversifier ses leviers de recrutement, évaluer l'impact de ses actions média et marketing afin d'accélérer sa croissance.
2. **Connaissance marché & client** : cette solution permet de détecter des cibles prioritaires à partir d'insights marché, de segmenter ses shoppers, d'anticiper les besoins clients grâce à du scoring afin de générer du CA additionnel.
3. **Data Activation** : grâce à cette solution, la marque va unifier son socle data pour se doter d'une vision unique client et capitaliser sur cette donnée 1st party pour développer une stratégie CRM omnicanale.
4. **Fidélisation** : au moyen de cette solution, la marque est en mesure de concevoir sa stratégie de fidélité client omnicanale et de s'équiper des outils pour l'exécuter.

« Nous avons designé une offre transverse qui apporte une réponse aux préoccupations de chaque DNVB à chaque étape de son parcours de croissance, qu'elle soit dans une logique de conquête sur le marché français, à l'international ou dans une logique de diversification de ses canaux pour devenir une ONVB (Omnichannel Native Vertical Brand) », **explique Sylvain Bellier, Executive Vice-Président d'Epsilon France.**

« Nous sommes très fiers de lancer notre offre spécifiquement dédiée aux DNVB sur le marché Français. « Interactions for DNVB » a été créée pour aider les DNVB à soutenir leur croissance, tout en tenant compte de leurs spécificités. Ces acteurs ont besoin de solutions concrètes et prêtes-à-l'emploi. Certes, ils excellent dans l'expérience Client, toutefois, ils ont besoin d'optimiser leurs investissements médias et marketing et de consolider leurs actifs 1st party pour poursuivre leur croissance. Nous sommes le partenaire privilégié pour les accompagner. » **déclare Laure Debos, Executive Vice-Présidente d'Epsilon France.**

Pour plus d'informations sur l'offre « Interactions for DNVB », contactez-nous à l'adresse dnvb@epsilon-france.com.

À PROPOS D'EPSILON FRANCE

EPSILON France est l'entité Datamarketing de Publicis Groupe avec 700 experts data, marketing et technologiques et plus de 40 métiers représentés. Avec pour claim « Every Interaction Counts », la mission d'EPSILON France est de conjuguer les pouvoirs de la data, du marketing et de la technologie pour rendre les interactions entre les marques et leurs clients toujours plus justes et pertinentes. EPSILON France intervient sur l'ensemble des étapes-clé d'un projet de transformation data-driven, de la définition de la stratégie à l'exécution opérationnelle. EPSILON France compte plus de 300 clients actifs et pilote quotidiennement plus de 100 plateformes datamarketing.

CONTACTS PRESSE

Sandra Gomes – sandra.gomes@epsilon-france.com

Jennifer Spahn – jennifer.spahn@epsilon-france.com

*étude réalisée par Klarna en août 2022