

Comment les spécialistes du marketing font de la vidéo une expérience à forte valeur ajoutée.

Pour assurer la croissance du chiffre d'affaires, l'utilisation de la vidéo s'avère indéniablement efficace. Un avantage estimé à 63 %*. Voici comment.

01. Voir grand.

Repensez l'engagement

- Automatisez le processus d'accueil
- Explicitez les documents complexes
- Créez des appels virtuels
- Accélérez le libre service
- Initiez des interactions bilatérales

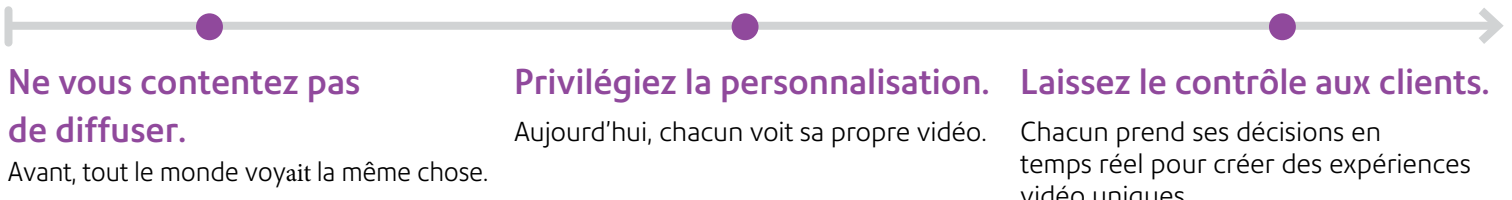
Mesurez l'important

- Image de marque
- Satisfaction client
- Parts de marché
- Croissance du C.A.
- Économies réalisées

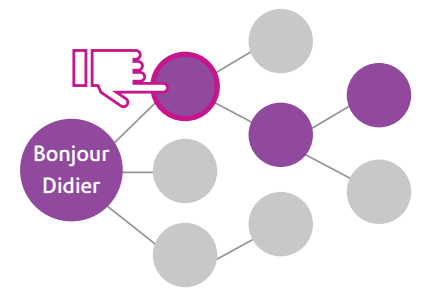


*Aberdeen Group Research, 2015

02. Passez à une vidéo interactive.



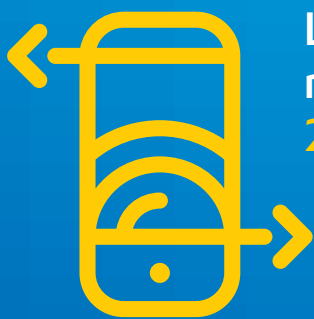
Bonjour Didier. Vous êtes retraité et vous allez adorer nos discounts pour séniors. €%



03. Utilisez vos données pour booster la performance.

Seuls **14%** des spécialistes du marketing personnalisent l'ensemble du cheminement client.

Source : Enquête CMO Group, 2016



Les meilleurs spécialistes du marketing savent qu'il faut **2 ingrédients** pour réussir :

01. Une solide analyse client
02. Le moyen d'assurer des expériences personnalisées

55%

Des sondés ont visionné leurs vidéos personnalisées.

Amélioration du service client, de l'engagement et de la fidélisation.

76%

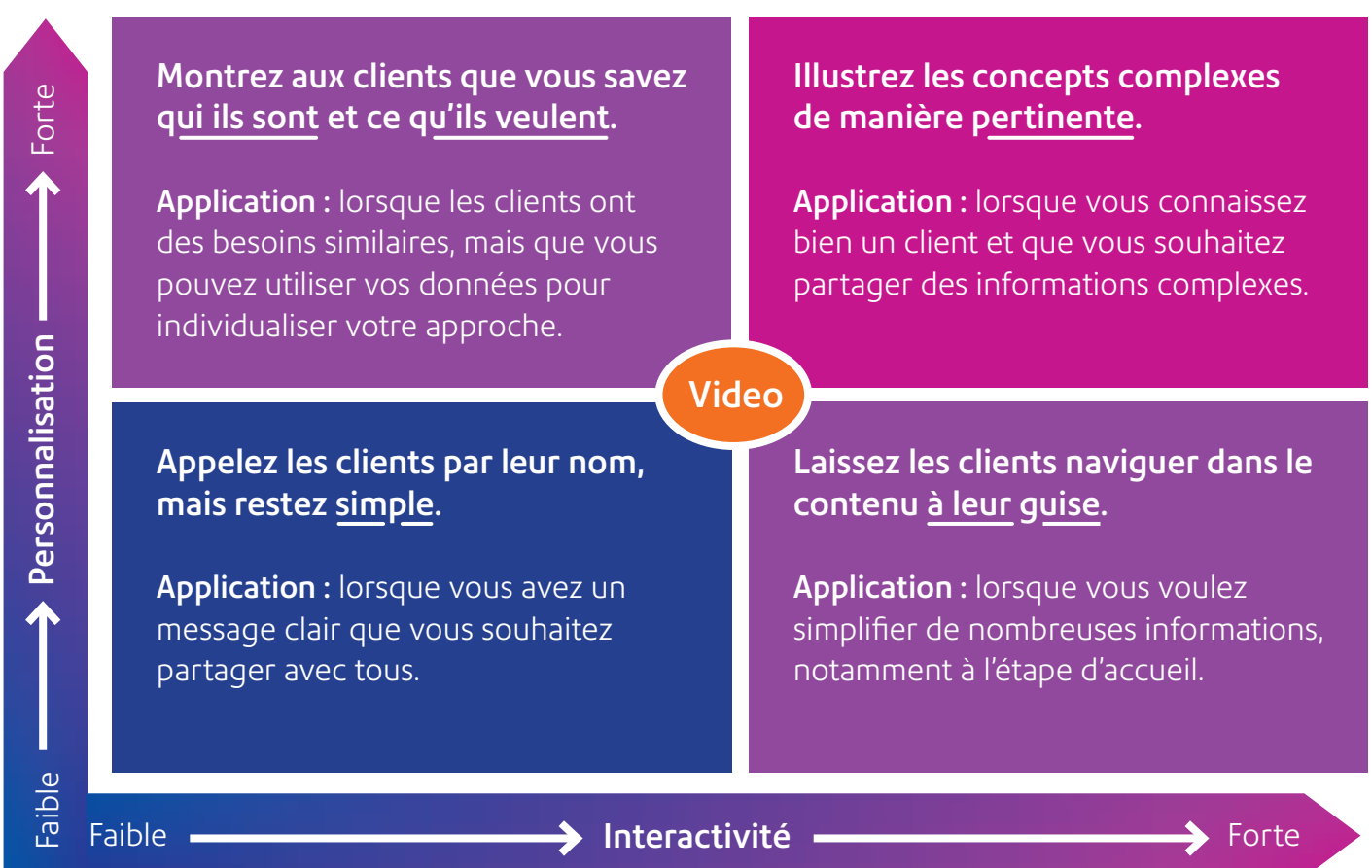
ont visionné pendant 4 mn au moins.

Source : Étude de cas, Security First Insurance, pb.com

Offrir une meilleure expérience grâce à une vidéo interactive personnalisée.

Source : Enquête Forbes Insights & PwC, janvier 2016

04. Trouvez la bonne approche Ciblez et personnalisez : quand, où et comment.



Passez à l'étape suivante sur mypbvideo.com