



Tessi customer marketing lance sa nouvelle offre de personnalisation pour l'univers du luxe : « One »

Le spécialiste du marketing client Tessi customer marketing, annonce le lancement de sa nouvelle offre de personnalisation « One », à destination des marques de luxe. Secteur exigeant et en recherche d'innovation pour fidéliser sa clientèle, l'industrie du luxe doit constamment ré-inventer son approche de l'expérience client. C'est dans ce sens que les équipes de Tessi customer marketing ont développé une nouvelle gamme de solutions sur-mesure pensées à l'issue d'une étude réalisée auprès de 10 décideurs du secteur.

Ré-enchanter l'expérience client dans l'univers du luxe – c'est l'ambition de la nouvelle offre « One » de Tessi customer marketing ». Expert de la personnalisation client et en recherche constante de solutions toujours plus innovantes, Tessi customer marketing a développé 4 dispositifs alliant conseil, technologie et expertise métier pour rendre l'expérience client toujours plus unique : modélisation 3D, mailing phygital, data catching... L'objectif ? Des offres personnalisées qui mettent en avant l'unicité de chaque client et subliment son expérience d'achat

« One », la co-construction d'une offre sur-mesure

Secteur exigeant et en croissance constante, l'industrie du luxe s'est développée autour de marques à l'ADN iconique et immuable. Entre besoin de modernité et poids de l'histoire, le secteur semble devoir se réinventer afin de réussir le pari d'un marketing client stratégique et nouvelle génération.

Afin de répondre à cet enjeu stratégique majeur, Tessi customer marketing a réalisé une étude de 6 mois incluant 10 entretiens auprès de décideurs de l'industrie du luxe pour comprendre leurs besoins, leurs exigences, et leurs clients.

« Avec cette étude, Tessi customer marketing a souhaité répondre à la demande spécifique d'un univers extrêmement exigeant : le secteur du luxe. Les entretiens réalisés nous ont permis de mieux appréhender les contraintes et les attentes de ce secteur et de mettre en lumière un fort besoin d'innovation en matière de marketing client et de personnalisation. L'offre que nous avons conçue à l'issue de cette étude répond à ces objectifs » explique Cécile Devin, Directrice Générale de Tessi customer marketing.

La technologie et l'expertise au service des émotions

Basée sur 4 expertises développées en cohérence avec les besoins de l'industrie du luxe, l'offre « One » permet à chaque marque de choisir la solution qui convient à son identité et sa clientèle.

La messagerie d'art : Sous forme de mailing, la messagerie d'art offre un contenu personnalisé au client. Conception du message, modélisation 3D du concept créatif, façonnage, emballage et expédition, Tessi customer marketing place la créativité au centre de sa réflexion grâce à son studio de création lui permettant d'offrir des mailings stratégiques et inspirants.

Les attentions personnalisées : Une attention unique venant renforcer l'image de marque par la personnalisation d'un objet. Grâce à une application dédiée, le conseiller de vente renseigne des éléments de personnalisation (nom, initiales, devise, couleurs, message...) qui seront envoyés aux équipes de Tessi customer marketing pour conception. Trois jours après son achat, le client reçoit son présent accompagné d'un mot et parfois même d'une invitation à poster une photo de l'objet sur les réseaux sociaux.

Le bristol 3.0 : Comment rendre l'expérience post-achat unique ? Tessi customer marketing a développé une application de collecte de données (data catching) pour créer un mailing phygital, sur-mesure et unique à chaque client. Grâce à cette application, le conseiller de vente sélectionne le profil type de son client et y inclut un message personnalisé : expérience en magasin, anedocte, citation... Pris en charge par Tessi customer marketing, le module de collecte de données permet de transformer la data en mailing personnalisé : impression sur papier, signature à la main, ce message unique est expédié au client 3 jours après l'achat.

« **Your advent** », le **calendrier de l'Avent personnalisé** : Grande tendance marketing, le calendrier de l'avent permet de fidéliser sa clientèle et optimise l'expérience d'achat. Tessi customer marketing prend en charge la conception, la fabrication, l'insertion des produits, la personnalisation et l'expédition du calendrier au client.

Pour en savoir plus sur les offres Tessi customer marketing :

www.tessicustomermarketing.fr

.....

À propos de Tessi customer marketing :

Spécialiste du shopper & CRM marketing, Tessi customer marketing propose une offre de services 100 % intégrée, de la vision stratégique aux solutions opérationnelles.

Organisée en 3 pôles (conseil, solutions, opérations), l'entreprise accompagne les marques et les enseignes dans la conception et la mise en œuvre de leurs stratégies shopper et CRM marketing.

Tessi, leader dans le traitement des flux, accompagne les entreprises depuis 40 ans dans la gestion de leurs éléments vitaux (Documents, Moyens de paiement, Transactions devises & or et Marketing client.) Avec un CA de 426,8 millions d'euros en 2017, son expertise repose sur trois pôles d'activités:

- documents services,
- CPoR Devises,
- marketing client.

Plus d'informations sur www.tessi.fr.

.....

Contacts presse :

Tessi customer marketing
Julien Dubreuil
Directeur marketing et innovation
01 30 13 91 91
julien.dubreuil@tessi.fr

TBWA \CORPORATE
Nadège Adam
04 37 47 35 44
nadege.adam@tbwa-corporate.com