

ChannelAdvisor Brand Analytics

Performance des canaux e-retail pour les marques multicanales

Comment améliorer la performance des canaux e-retail ?

Lorsqu'une marque vend des produits en ligne par l'intermédiaire d'un réseau de retailers, elle peut avoir l'impression de ne pas avoir d'impact sur la performance. Toutefois, de nombreuses possibilités existent pour optimiser les résultats de ces canaux en termes de ventes, de marges et de perception de la marque.

Nous estimons que les **marques qui réussissent sont celles qui cherchent à optimiser de manière proactive la performance de leurs canaux indirects.**

Mais à l'heure où les canaux de distribution sont très étendus, les marques ont besoin de se concentrer sur les domaines qui comptent, à savoir les quatre piliers de performance e-commerce :



Assortiment
et stocks



Pricing et
promotions



Visibilité et
digital shelf



Contenus
et reviews

Brand Analytics : aligner les organisations pour augmenter la performance

La solution Brand Analytics combine des années d'expertise dans le domaine du retail en ligne et une série d'outils qui permettent à tous les niveaux de l'organisation de rester concentrés sur les points de données importants.



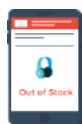
L'Executive Scorecard permet aux managers de visualiser la manière dont les équipes locales performant sur chaque pilier dans leurs régions respectives et d'élaborer une stratégie en conséquence. Elle est hautement personnalisable.



Le Dashboard permet aux équipes locales et aux account managers d'accéder aux données granulaires et aux visualisations dont ils ont besoin pour gérer leurs relations quotidiennes avec les retailers.



Les exports de données peuvent être téléchargés et partagés au sein de l'entreprise afin de suivre la performance d'une période à l'autre, d'un retailer à l'autre, et d'une gamme l'autre.



Les notifications e-mail sont directement liées à nos capacités de monitoring haute fréquence et servent à alerter les équipes et les account managers des événements qui ont un impact sur le chiffre d'affaires et qui doivent être traités immédiatement.

Vous souhaitez en savoir plus et booster votre performance ?

Programmez une [démonstration](#) de ChannelAdvisor Brand Analytics dès maintenant !

CARACTÉRISTIQUES CLÉS

Haute fréquence

Brand Analytics inspecte les pages produits plusieurs fois par jour pour évaluer les prix, le niveau des stocks, les nouvelles reviews, etc.

Framework éprouvé

Brand Analytics suit les indicateurs les plus fortement corrélés à la performance de votre marque dans un environnement retail en ligne.

Modèle de réussite partagée

Un Customer Success Manager spécialisé peut vous guider tout au long de votre parcours de performance retail en ligne.

Configuration rapide et précise

Nous nous appuyons sur notre expertise et la technologie IA pour veiller à élaborer des tableaux de bord précis en un temps record.

Couverture internationale

La solution Brand Analytics est déjà compatible avec plus de 3 000 sites e-commerce à travers le monde, ce qui permet à toutes les régions de travailler avec la même solution.