

simons

Moneris  +  simons

PARK ROYAL JAY



Produits utilisés :

- Solutions de paiement en magasin et en ligne de Moneris
- Services de données de Moneris : Données sur les dépenses de consommation avec des nouvelles analyses et des analyses répétées

Website:

- <https://www.simons.ca/fr>

Secteur d'activité :

- Vendre au détail





Mise en contexte

La Maison Simons was first established in 1840 by the Simons family in Quebec, and has since evolved into a national fashion retailer. Brothers Peter and Richard Simons (who took over in 1986) are the fifth generation of the Simons family to own and operate the business. In the 1980s, Simons began its expansion across Quebec. Since then, 16 locations have opened across Canada. Simons is using Moneris in-store and eCommerce payment solutions, and Consumer Spending Data.



Moneris disposait des données dont nous avons besoin pour créer un lien entre nos clients en ligne et en magasin. Grâce aux données, nous pouvons mieux connaître les personnes qui font des achats sur chaque canal, comment elles font leurs achats et à quelle fréquence. Les données nous permettent également de savoir qui sont les nouveaux clients et les clients fidèles, et ce que nous pouvons faire pour mieux les servir.

- Yannick Vial, vice-président principal de commerce électronique, du numérique et du marketing à Simons



Pourquoi Moneris?

Le partenariat de longue date entre Moneris et Simons a débuté lorsque le détaillant de mode a choisi Moneris comme fournisseur de services de paiement en magasin, il y a plus de 20 ans. Ensuite, en 2010, Simons a de nouveau fait appel à Moneris pour l'aider à traiter les transactions sur son site Web, sachant que Moneris avait la capacité de soutenir ses activités en ligne. Alors, lorsque les services de données de Moneris ont offert à Simons l'occasion, et les renseignements nécessaires, de renforcer la relation du point de vue des données, l'entreprise n'a pas hésité à passer à l'étape suivante.

« Nous travaillons avec Moneris depuis de nombreuses années et nous apprécions le haut niveau de protection et de transmission de ses données, en plus de la façon dont elle respecte la clientèle qui se trouve derrière ces données. C'est incroyablement important pour nous et notre processus », a expliqué Yannick Vial, vice-président principal de commerce électronique, du numérique et du marketing à Simons.

Yannick et son équipe voulaient exploiter les données de Moneris sur les dépenses de consommation afin d'obtenir davantage de renseignements qui éclaireraient leurs futures stratégies commerciales et de marketing. Ils voulaient comprendre quelles campagnes attiraient les nouveaux clients, si les clients faisaient leurs achats en magasin ou en ligne, et pour les clients fidèles, ce qui les incitait à revenir. Les données aideraient Yannick à analyser ces comportements de consommation et à obtenir des renseignements sur les clients existants, les clients fidèles ou les nouveaux clients de Simons. De plus, Yannick et son équipe ont identifié une lacune dans leur connaissance des clients qui ne participent pas au programme de fidélité de Simons.

Les renseignements tirés des données de Moneris pourraient également être utilisés pour améliorer les tactiques de la campagne actuelle de Simons, telles que le géociblage des publicités, la planification des stratégies de marketing à long terme et l'amélioration de l'expérience client, afin de renforcer la réputation de Simons en tant que destination mode au Canada.





Qu'ont révélé les données?

Dans son analyse, Moneris a utilisé des « nouvelles » données analytiques et des données analytiques « répétées » avec des données sur les dépenses de consommation, qui fournissent des résultats mensuels au niveau des magasins pour différents secteurs.

« Grâce aux données de Moneris, nous avons aussi été en mesure de comprendre de manière globale tout ce qui se passe au niveau de notre programme de fidélisation. Du point de vue des acquisitions, nous pouvions déterminer si un client faisait affaire avec nous pour la première fois, ou s'il s'agissait d'un client fidèle », a déclaré Yannick.

Les données ont contribué à renforcer le besoin commercial de faire adhérer davantage de clients au programme de fidélité. Elles ont également renforcé la stratégie omnicanal de Simons et sa décision d'intégrer de manière proactive ses activités en ligne et en magasin dès le début, afin de mieux établir son écosystème et sa clientèle actuels. « Du point de vue du marketing, les données de Moneris ont été incroyablement utiles pour la planification et la création d'un lien entre nos clients en ligne et en magasin », a déclaré Yannick.

Pour l'avenir

Pour le moment, Yannick est satisfait du travail accompli par Moneris et pense que ce n'est que le début de leur collaboration dans le domaine des services de données. « Je dirais que travailler avec Moneris et utiliser ses produits à l'avenir dépend de ce que Moneris peut faire de plus. Nous cherchons toujours à améliorer notre connaissance du client et nous pouvons le faire grâce aux données. Si Moneris dispose de ces données, alors nous sommes preneurs. »

Yannick est également emballé par la possibilité d'utiliser les données de Moneris pour mieux comprendre sa clientèle et développer de nouvelles façons de soutenir les stratégies commerciales et de marketing de Simons. Par exemple, il a cité que les données pourraient indiquer à quel point Simons est pertinent pour ses clients et comment elles pourraient soutenir les campagnes publicitaires et les activités de géociblage. « Les données pourraient compléter, répondre ou faire le lien entre ce qui est connu et ce qui est inconnu. Si nous approfondissons les données, nous pourrions découvrir quelque chose auquel nous ne pensons pas encore, et cette découverte peut apporter une valeur énorme à Simons. »





Consultez la page **moneris.com** ou composez le **1 844 455-4283** pour en savoir plus.

Suivez-nous

MONERIS et MÓNERIS & dessin sont des marques de commerce déposées de Corporation Solutions Moneris. Toutes les autres marques ou marques de commerce déposées affichées dans cet article appartiennent à leurs titulaires respectifs. Corporation Solutions Moneris (« Moneris ») n'est pas responsable de l'exactitude, de la fiabilité ou de l'actualité des renseignements fournis dans cet article. Cet article ne représente pas l'opinion de Moneris ou de ses sociétés affiliées. Les renseignements compris dans cet article ne visent pas à vous fournir des conseils financiers, fiscaux, juridiques, comptables précis, en matière de placements ou autre, et vous ne devriez pas vous y fier sans obtenir l'avis d'un spécialiste.