

# Convert Group aide un leader de la grande distribution à générer 0,2% de revenus supplémentaires en seulement 3 mois

How a leading retailer managed to create a scalable and sustainable monetisation business, risk-free and at no cost or effort

## Le Défi

Un détaillant leader avait besoin d'un moyen de **mieux collaborer avec les fabricants** et de créer une source de **revenus supplémentaire** dans le processus.

Ils ont remarqué une **augmentation de la demande d'informations** de la part des fabricants, mais ils n'avaient pas la capacité de gérer et de répondre efficacement aux demandes.

Le détaillant estimait qu'il y avait un problème au niveau des **ressources**, de l'**expertise** et de la **technologie** et il avait besoin d'une solution sans risque, qui peut être déployée rapidement et avec un minimum d'effort.



"Nous n'avons jamais reçu une telle attention personnelle de la part d'un vendeur de technologie auparavant."

Key Account Management Lead



90%

amélioration des opérations de données internes

" Notre société avait pour vision d'utiliser la **technologie des données** pour améliorer la prise de décision commerciale, optimiser la collaboration avec nos fabricants-partenaires et leur donner une indépendance dans la requête de données qui améliore la compréhension des ventes de commerce électronique tout en gagnant un **flux de revenus précieux**. "

Key Account Management Lead



## Solution

Grâce à la plateforme cloud plug-and-play innovante de **Convert Group, eRetail Audit Marketplace**, le détaillant a pu rapidement commencer à monétiser ses informations de manière durable et évolutive.

Convert Group est resté au top des opérations pour **déployer** la plateforme en **quelques semaines**.

En collaboration avec le détaillant, les deux équipes ont travaillé main dans la main pour **améliorer l'efficacité interne** en tirant parti de la technologie à leur disposition et en intégrant avec succès des fabricants clés.

**3 facteurs principaux** ont contribué à faire cette collaboration, entre **Convert Group** et le **détaillant**, un succès :

- 1** Partenariat très engagé avec des équipes dédiées travaillant ensemble et embrassant le changement
- 2** Une vision commerciale claire avec des objectifs et des buts transparents à court et à long terme
- 3** Déploiement commercial rapide avec des objectifs mutuellement convenus pour mesurer le succès du projet

En seulement **3 mois** après le déploiement **d'eRetail Audit Marketplace**, le détaillant a réalisé un chiffre d'affaires supplémentaire de **0,2 %** de son chiffre d'affaires avec une solide projection de **0,35 %** d'ici la fin du **Q4 2022**.



Déjà dépassé les attentes pour la 1ère année d'opérations commerciales, fondant les bases du succès en 2023.

Un autre fait intéressant était que le marché des données a été très bien accueilli par les fabricants, rapidement. Les équipes de vente et de produit ont discuté activement avec plus de **25 fabricants** et **82 %** d'entre eux se sont abonnés ou ont obtenu une place dans les 3 à 4 prochains mois.

L'équipe commerciale du détaillant, en collaboration avec l'équipe de « Customer Succès » de Convert Group, a réussi à migrer **80 %** des **accords existants en seulement 4 mois** et à même débloquer des **budgets supplémentaires** de la part des marques au cours du **troisième trimestre 2022**, créant ainsi une augmentation des revenus.

Le détaillant et ses partenaires de marque ont également reçu une formation approfondie afin d'utiliser les nouvelles informations disponibles pour **améliorer leur collaboration** et stimuler la prise de décision quotidienne à **l'aide de données en temps réel**.

**eRetail Audit Marketplace** a aidé le détaillant à remplacer complètement des tâches telles que **l'exportation, le traitement et le transfert de données, les vérifications et control de la qualité des données, les rapports d'analyse** et d'analyse et l'amélioration de la promotion du programme de partage de données, la gestion des clients et le partage des données de performance d'activation marketing.

Cela a considérablement **stimulé l'efficacité interne** qui se reflète directement dans les **équipes Achats, Gestion des grands comptes et Business Intelligence** du détaillant.

## Results



# 0.2%

du chiffre d'affaires comme nouveau revenu incrémental



# 45%

augmentation des revenus par des accords existants



# 82%

adoption from active brand opportunities



# 67%

augmentation de la demande par des fournisseurs

“

*" L'équipe de Convert Group a exécuté avec beaucoup d'engagement et de passion un projet plutôt complexe pour nous au fil des mois et a fourni sa technologie et son expertise de manière très claire, systématique et structurée tout au long du début de notre partenariat. Ils nous ont aidés à être "les premiers à adopter" un programme ambitieux de partage de données et nous ont permis de mieux travailler avec nos fournisseurs."*

**Project and Data Lead**