



Avec un chiffre d'affaires de 2.7 milliards d'euros en 2016, Tarkett est le leader mondial en revêtements de sols. Le groupe réaffirme sa stratégie d'être l'entreprise avec laquelle il est le plus facile d'interagir dans le monde du sol. Le digital est un des principaux piliers pour soutenir cette ambition. Ce souhait s'est traduit par la mise en place d'un dispositif (outils, processus métier et développement d'expertise) permettant d'exploiter davantage les données comportementales des clients et prospects en contact avec le l'écosystème digital de l'entreprise.

MISSION ET ACCOMPAGNEMENT

- Conception et accompagnement au déploiement de **dispositifs de mesure de la performance digitale** (web analytics), dans le cadre d'un projet mené en méthode agile
- **Élaboration de tableaux de bord** et accompagnement mensuel à l'interprétation des résultats auprès d'équipes locales (8 pays)
- **Analyses diverses de performance**, présentation des résultats aux équipes concernées, recommandations d'optimisation et aide à la mise en place de bonnes pratiques
- **Support continu des équipes marketing et techniques** afin de développer l'efficacité d'exploitation des données comportementales collectées (pilotage et activation marketing)
- **Formation aux outils analytics** afin de développer le niveau d'autonomie opérationnelle des équipes Tarkett sur le pilotage des activités digitales

RÉSULTATS

- **Mise en place d'une approche data-driven** de pilotage des activités digitales
- Désormais, **confiance de Tarkett en la qualité de sa donnée** comportementale digitale
- **Montée en compétence des équipes** leur permettant d'être autonomes sur le suivi et l'analyse des données comportementales digitales clients et prospects

SOLUTIONS



« **DATA THAT MATTERS !** Par le travail engagé avec **Converteo**, nous avons structuré et mis en place un système de collecte, d'analyse et de reporting basé sur les analytics classiques et sur des KPIs liés au projet **Customer Experience**, pour vraiment mesurer la satisfaction client en ligne : le KPI **Task Completion Rate** et **Net Promoter Score**. »



NOUS VOUS AIDONS À ÉVOLUER AVEC AGILITÉ DANS L'ÈRE DU MARKETING DIGITALISÉ ET DATA-DRIVEN

Converteo intervient sur l'ensemble de la chaîne de valeur de la data, de la collecte à l'activation en passant par la modélisation. Le cabinet a développé une connaissance pointue des solutions technologiques du marché visant à améliorer la performance marketing : DMP, data-lakes, analytics, testing, e-merchandising, attribution, personnalisation, marketing automation...