



> Contexte & Enjeux

PhotoBox est le leader en Europe sur le marché B2C de la personnalisation sur Internet. Son offre comprend une vaste gamme de produits personnalisables à base de photos (livres photo, calendriers, mugs, décoration murale), un grand choix de formats d'impression et le stockage sécurisé.

PhotoBox avait besoin de suivre les performances de ses campagnes marketing au jour le jour, ce qui nécessitait des analyses affinées et dynamiques sur de très gros volumes de données. La société souhaitait également migrer vers une nouvelle architecture dans le cloud.



Nous envoyons 1,5 milliard d'emails par an. QlikView nous permet d'analyser nos performances et de choisir le canal le plus adapté au comportement du client.



Antoine Lacharmoise
Directeur BI & CRM
Photobox

> Solution

Après une application pour le suivi de la production, Ysance a accompagné PhotoBox dans le déploiement de QlikView pour le marketing. Une centaine d'utilisateurs accède à des données détaillées pour analyser la performance des campagnes et piloter la stratégie d'acquisition et de fidélisation. Ce projet Big Data repose sur d'importants volumes de données hébergées dans le cloud d'Amazon.

> Bénéfices

- Vision affinée des performances des canaux d'acquisition et de fidélisation, pour arbitrer sur les budgets
- Amélioration de la communication entre les services
- Meilleure réactivité face aux évolutions du marketing