

# L'A/B testing et la personnalisation répondent aux enjeux du secteur automobile



**A/B TESTING**



**PERSONNALISATION**



**PERSONNALISATION IA**

**OBJECTIF**

Une expérience utilisateur exceptionnelle à toute l'audience

Chaque visite est plus pertinente pour les visiteurs

Site évolutif et individuel selon l'évolution de la probabilité de conversion de chaque visiteur

**COMMENT**

On compare 2 variantes d'une page web grâce à l'analyse statistique des performances de chacune auprès d'une portion du trafic

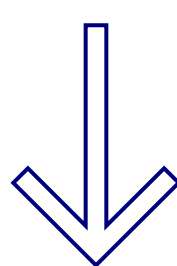
On propose des expériences différentes selon les segments visiteurs définis manuellement

On déclenche des expériences individualisées selon l'évolution temps réel de la probabilité de conversion de chaque visiteur

## #ENJEU 1

### LA HARD CONVERSION

Identifier les futurs acheteurs le plus tôt possible dans le cycle de vente pour envoyer des leads qualifiés en concession et générer des hard conversions



**A/B TESTING**

Formulaires de demande d'essai à l'**ergonomie irréprochable**



**PERSONNALISATION**

Pop-in de demande d'essai personnalisée selon la **géolocalisation**



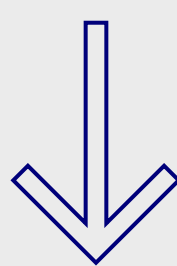
**PERSONNALISATION IA**

Déclenchement des demandes d'essai auprès des visiteurs montrant une **forte intention d'achat**

## #ENJEU 2

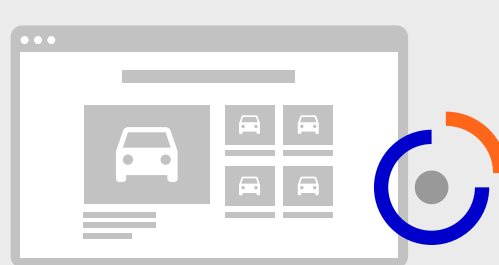
### L'ENGAGEMENT VISITEURS

Adapter l'accompagnement des visiteurs selon leur avancée dans le tunnel d'achat



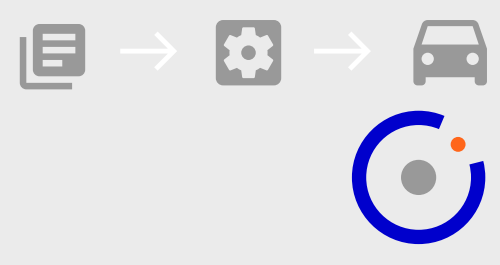
**A/B TESTING**

Tunnel de conversion avec un UX optimisé



**PERSONNALISATION**

Mise en avant sur la homepage des offres liées à la catégorie de véhicules précédemment consultée par le visiteur



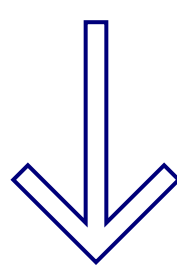
**PERSONNALISATION IA**

Déclenchement d'actions en fonction de l'évolution de la probabilité d'achat (Demande de brochure > Configurateur > Demande d'essai)

## #ENJEU 3

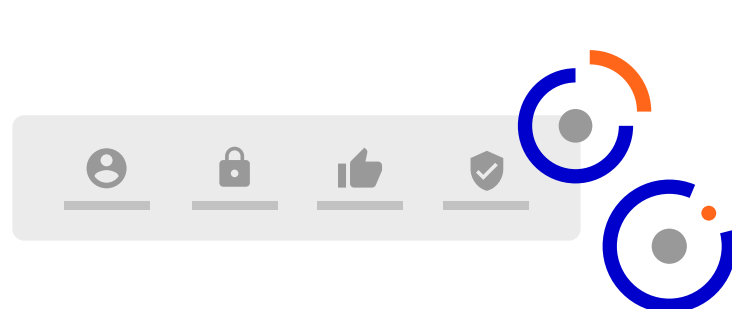
### L'IMAGE DE MARQUE

Projeter une image de marque irréprochable et rassurante



**A/B TESTING**

Identifier et proposer la meilleure version de chaque page du site



**PERSONNALISATION ET PERSONNALISATION IA**

Proposer une expérience similaire à celle d'une visite en concession grâce à des messages de réassurance poussés au bon moment

POUR EN SAVOIR PLUS, TÉLÉCHARGEZ NOTRE EBOOK



EBOOK