

One-to-one Marketing

Le one-to-one, parce que chacun est unique...

one-to-one ou la Web-personalisation...

Le one-to-one est avant tout une stratégie marketing qui a pour but de satisfaire sa clientèle en prêtant attention à ses désirs et besoins. Le client doit comprendre qu'il est réellement unique.

Le one-to-one s'adresse à chaque consommateur en tant qu'individu.

Concrètement, le one-to-one se traduit dans un site par un contenu qui diffère d'un internaute à l'autre et même d'une visite à l'autre. Idéalement, une page générée doit être qu'une fois.

Prenons l'exemple d'un site d'un constructeur automobile. Lors de votre première visite sur son site, nous connaissons plusieurs critères de base (langue, pays, ville, etc.). Nous faisons déjà du one-to-one en vous annonçant les portes ouvertes du concessionnaire de votre ville. Cette information n'est pas visible à un autre internaute provenant d'une autre ville de votre pays.

Lors de votre seconde visite, nous savons par exemple que vous aviez de longues minutes, flâné sur les modèles familiaux. Cette information nous donne un profil supplémentaire que nous exploitons pour vous afficher un contenu plus ciblé sur les modèles familiaux.

Ce genre d'exemple est un cas concret que tesweb SA met en œuvre. Nous croisons des données tout aussi variées, comme les informations de votre CRM (Gestion Clientèle), la météo, les indices boursiers et bien d'autre encore.

Le one-to-one est un outil considérablement puissant dans lequel tesweb SA est spécialisé depuis plusieurs années.