

CATALINA®

PRECISION THAT POWERS PERFORMANCE

TRASFORMARE
I CLIENTI IN BUYER



26.10.18

82%





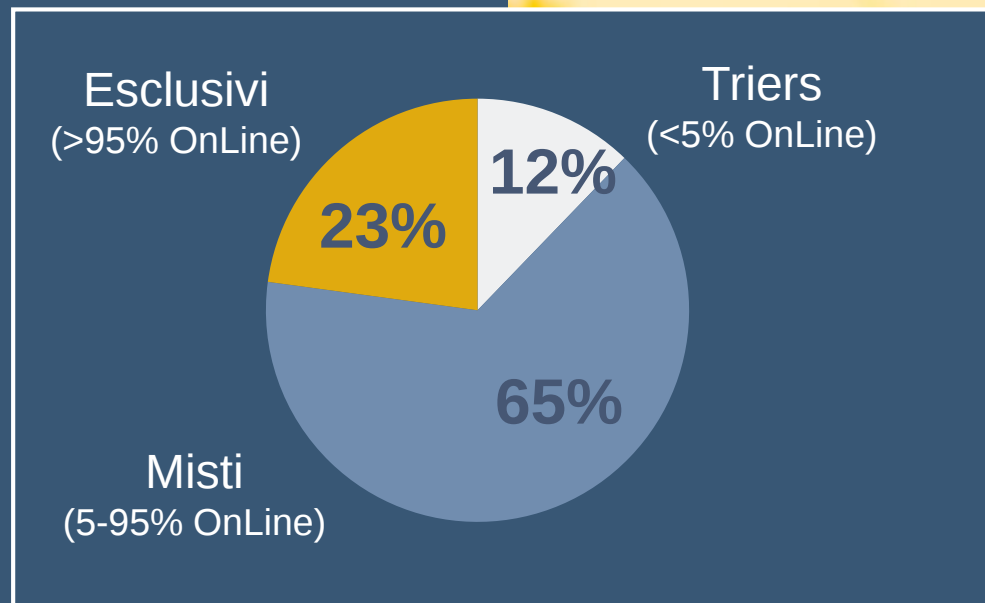
“Esperienza d’acquisto
sempre più **comoda**,
in linea con il nostro
stile di vita e
rilevante”



<i>Armonizzazione online/off-line</i>	71%
<i>Stesse promozioni online e in negozio</i>	70%
<i>Offerte in linea con le nostre abitudini</i>	53%



~ 1%€
~ 2%



X2,3
~numero medio di
referenze per carrello
online



€x2

~scontrino
medio cliente
online



Chiedono di
essere
**coinvolti,
sollecitati e
consultati**

DIGITAL



IN STORE



40%

vuole
Maggiore INTERAZIONE
(quiz, riconoscimento)



+71%

vuole essere
sorpreso dalle Brand



60%

dice che i **VIDEO**
ARRICHISCONO la
«shopping experience» e
influenzano l'acquisto



x 6

effetto moltiplicatore sulla
propensione alla prova di
nuovi prodotti

Il percorso ideale OnOffline

PERSONALIZZAZIONE

ARMONIZZAZIONE

INFORMAZIONE

INTERAZIONE

REWARD/BENEFICIO

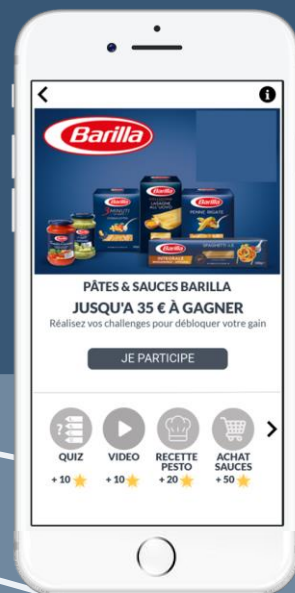
DIVERTIMENTO



CATALINA®

Dalla teoria alla pratica

SFIDE



SURVEY



RICETTE



VIDEO

