



Behavioral Insights. Real Life Outcomes.

A BVA Group Company

4 septembre 2019

PRs IN VIVO présente OmniPath™

Les clés du succès dans un environnement multicanal grâce aux Sciences Comportementales.

(Teaneck, NJ) PRs IN VIVO, filiale du Groupe BVA experte des comportements d'achat et de consommation annonce aujourd'hui le lancement d'OmniPath™, première solution donnant une vision véritablement holistique du parcours d'achat omnicanal grâce aux Sciences Comportementales. En plus d'une compréhension très complète des processus décisionnels, OmniPath™ permet d'identifier les moments lors desquels il est possible d'orienter efficacement la décision de vos shoppers et ainsi de développer vos marques.

Selon Ruben Nazario, Directeur Innovation et Chef de projet OmniPath™, « On sait que 70% des consommateurs font leurs achats à la fois sur Internet et en magasins physiques. Il est intéressant de noter que ceux qui mixent le plus circuits physiques et digitaux dépensent plus. Les shoppers les plus actifs sur Internet et en magasins ont un potentiel en volume et valeur bien plus important que les shoppers monocanal. »

« Parmi ces shoppers multicanaux, 81% consultent des informations pendant leur parcours d'achat, souvent sur leur smartphone, en Alimentaire, Electronique, Hygiène/Beauté, et même dans l'univers du Luxe » ajoute Ruben Nazario. « Notre processus d'exploration des parcours d'achat inclut une compréhension approfondie du rôle du Digital et des interactions entre Digital et Physique.»

Comme le souligne Emilie Boutes Eberly, Chief Innovation Officer, « Nos clients globaux nous demandent aujourd'hui comment performer sur Amazon ou Walmart, ou comment développer les achats d'impulsion dans les environnements alimentaires online. Ces questions renvoient inévitablement à des considérations plus globales de type « Comment puis-je être efficace dans un environnement retail omnicanal ? »

C'est dans ce but que nous avons développé une nouvelle approche modulaire, applicable dans tous les pays, fondée sur notre Behavioral Framework. OmniPath™ apporte à nos clients la vision la plus complète des parcours d'achat de leur shoppers. Elle permet d'identifier les points de contact physiques et digitaux les plus stratégiques, et les leviers que les marques peuvent actionner pour améliorer leur efficacité online et en magasins.

Pour plus d'informations sur OmniPath™ et les autres innovations de PRs IN VIVO issues de l'Economie Comportementales, contactez info@prs-invivo.com

Quelques mots sur PRS IN VIVO

PRS IN VIVO, aide les professionnels du marketing à améliorer les expériences Shopper et Consommateur. PRS IN VIVO propose des services d'insight & de conseil ancrés dans les sciences comportementales pour mieux comprendre, prédire et influencer le choix des consommateurs.

Nous réalisons plus de 1 000 études chaque année dans près de 50 pays. Forts de plus de 45 ans d'expérience, nous avons acquis une expertise unique, et avons accompagné avec succès de très nombreux clients dans leurs lancements et stratégie marketing. Pour sa première participation, PRS IN VIVO s'est hissé en début d'année à la 14^e place du GreenBook GRIT, classement des 50 sociétés d'Etudes les plus innovantes, et dans le Top 20 pour 5 autres catégories, l'innovation en Conseil Stratégique, le Full Service, et les études Qualitatives.

Notre vocation est d'aider nos clients à gagner sur leurs marchés, grâce à la passion et à l'implication de nos équipes, notre recherche permanente d'expertise et d'excellence, et à nos approches Etudes innovantes, validées et agiles.

Contact media: Janice Lai, PRS IN VIVO, +1-201-720-2754, Janice.Lai@prs-invivo.com
