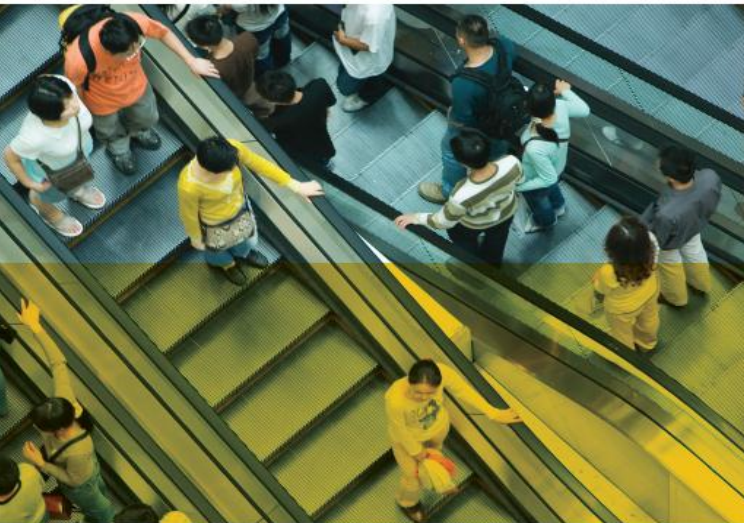


Smarter Commerce - tutunkauppaa



Making **Retail** Smarter

Asiakkaan tunteminen on keskeinen kilpailuetu ja asiakkaat haluavat että heidät tuntemisensa näky näkyy kaupassa ja palveluissa



Interest in retailer offers

55%

Use my prior purchasing to offer me promotions

43%

Use my prior purchasing to recommend new products

43%

Invite me to events

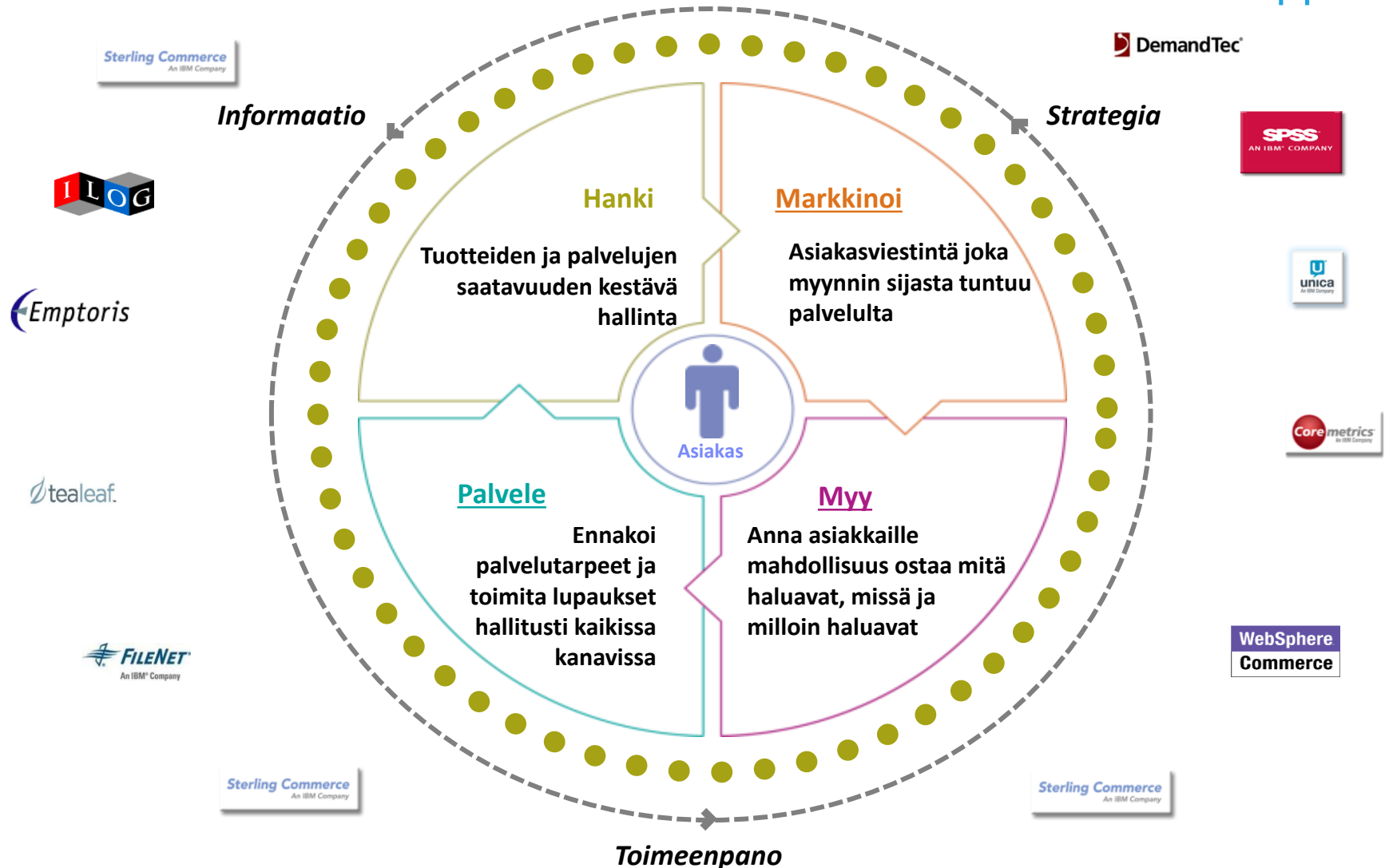
36%

Involve me in new product ideas



Source: IBV Retail 2013 From Transactions to Relationships: Connecting with a Transitioning Shopper Study n= 23466 Non-Grocery shoppers

Smarter Commerce on asiakaskeskeistä liiketoimintaa - tutunkauppaa



Tutunkauppa perustuu asiakastiedon käyttöön

