

**Créer des expériences.
Bâtir la clientèle.
Accroître les ventes.**

Deloitte.
Digital



Deloitte.
Digital



A person with long, straight blonde hair is seen from behind, holding a smartphone up to take a picture of a city skyline. The person is wearing a dark jacket and a green wristband. The background is a hazy, overcast sky over a city with buildings. The text is overlaid on the lower left side of the image.

**Chaque minute,
dans tous les marchés,
le numérique aide à viser plus haut**

Vos clients sont toujours connectés. Ils connaissent votre réputation, vos produits et vos concurrents plus rapidement – et mieux – que jamais auparavant.



Ils en veulent plus.

Ils veulent que vous les connaissiez. Les consommateurs branchés s'attendent à des interactions stimulantes et enrichissantes qui leur seront utiles : une relation, pas une offre. Vos clients d'affaires recherchent un partenaire engagé, pas seulement un fournisseur.

Vous devez donc en faire plus.

De nos jours, le marketing est une activité compliquée et coûteuse. La ligne est de plus en plus floue entre le numérique et le physique, le marketing et les ventes, les produits et les services. La façon dont vous agencez le tout détermine les résultats que vous pourrez atteindre dans les limites de votre budget.

Et l'effort en vaut la peine.

Un marketing numérique centré sur le client et fondé sur des données vous permet d'interagir avec les clients sur le plan personnel d'une façon agile et mesurable. Il favorise la croissance, optimise les dépenses et rehausse vos marques tout en aidant à fournir des résultats tangibles. Le marché actuel n'est pas de tout repos. Nous sommes là pour vous aider.

DELOITTE DIGITAL ET ADOBE –

l'alliance

En tant que chef de file de la transformation numérique, Deloitte Digital aide les clients à comprendre leurs clients et à créer pour eux des expériences grâce aux technologies Adobe Experience, Adobe Creative et Adobe Document Cloud – de la stratégie à l'exécution en passant par les opérations. Ces expériences personnalisées aident les clients à intégrer leurs activités distinctes de marketing, de vente et de service à la clientèle en une seule expérience client homogène.

Deloitte Digital et Adobe offrent une expérience approfondie, des solutions sectorielles éprouvées ainsi que les connaissances requises pour optimiser les dépenses en marketing. Ensemble, nous aidons les entreprises à faire passer le marketing à l'ère numérique, à s'adapter et à croître rapidement dans des marchés qui n'attendent pas, et à créer de la valeur pour leurs clients et pour elles-mêmes.

Deloitte Digital

- Stratégie d'affaires
- Perspectives sectorielles
- Intégration des technologies
- Opérations gérées

Adobe Experience Cloud

- Web, mobile, réseaux sociaux, courriel
- Services d'analytique, ciblage, personnalisation
- Orchestration des campagnes
- Gestion des données et des publicités
- Optimisation sectorielle
- Accélérateurs testés
- Plans de solution
- Composantes et intégrations
- Modèles d'exploitation

DigitalMix^{MC}

La plateforme d'entreprise numérique conçue pour offrir une expérience client plus homogène en ce qui a trait aux ventes, aux services et au marketing

La plateforme d'écosystème DigitalMix intègre la stratégie d'affaires, les connaissances sectorielles, les accélérateurs technologiques, ainsi que les capacités créatives et opérationnelles de Deloitte Digital aux solutions Adobe Experience Cloud. DigitalMix comprend la gamme actuelle d'outils et de services sectoriels de Deloitte Digital pour aider les spécialistes du marketing à intégrer, à accélérer et à utiliser Adobe Experience Cloud, Adobe Experience Manager (AEM) et Digital Asset Management (DAM).

DigitalMix combine les services d'infonuagique préconfigurés de Deloitte Digital à l'échelle de l'entreprise numérique, et comprend des intégrations

préconçues dans les principaux systèmes intégrés de gestion des relations avec la clientèle (CRM), de commerce électronique et de gestion intégrée (PGI) pour aider à fournir aux spécialistes du marketing un guichet unique pour tout ce qui concerne la stratégie, les processus numériques, la conception et la technologie qui favoriseront l'engagement, la conversion et la fidélisation des clients.

Grâce à DigitalMix, nous aidons les entreprises à mettre en œuvre, à intégrer et à utiliser des solutions de marketing numérique avec rapidité, agilité et fiabilité.

Apprenez-en plus à www.deloitte.com/digitalmix



Innovation

Commerce axé sur l'expérience combiné à un riche contexte rédactionnel et à la facilité de magasinage en ligne. Personnalisation et contextualisation dynamiques dans l'ensemble des canaux et des sources de données. Recherche et recommandations à autoréglage favorisant les ventes croisées et de niveau supérieur. Saisie des pistes qui permet de gérer, de fournir et de mesurer le contenu encadré en vue de générer des listes de clients potentiels.



Accélération

Capacités fondamentales qui comprennent notre cadre de localisation, la connexion intégrée aux réseaux sociaux, la gestion structurée des données, des dizaines de composants préconçues, des cadres de déploiement et plus encore.

Intégrations évoluées pour :

- les solutions Adobe Experience Cloud;
- les systèmes CRM et PGI;
- les moteurs de commerce électronique;
- les portails pour clients et partenaires;
- les plateformes de médias sociaux.



Exploitation

Un marketing efficace nécessite plus que des plateformes, et même les meilleures plateformes nécessitent plus qu'une mise en œuvre. DigitalMix^{MC} procure des modèles de gouvernance et de processus éprouvés, de robustes cadres de gestion des changements, ainsi que des modèles d'exécution multifonctionnels qui aident à atteindre vos objectifs d'affaires et à maximiser la valeur de votre investissement.

Service géré d'Adobe, solutions sur place, options d'infonuagique privé et public – nous pouvons nous en occuper pour vous. Vous pouvez choisir le juste équilibre entre les services de marketing, de commerce et de gestion technologique qui conviennent le mieux à votre entreprise.



Contrôle

Un modèle d'organisme indépendant qui vous permet de garder le contrôle de vos actifs, de vos technologies et de votre budget tout en bénéficiant de ce qui suit :

- Simplicité grâce aux capacités intégrées
- Rapidité dans la mise en marché de votre contenu et de vos campagnes
- Puissance offerte par des outils d'engagement évolués et à jour
- Agilité découlant d'outils de création souples et conviviaux
- Cohérence pour une expérience de la marque uniforme
- Liberté que procurent les services et les opérations gérés

Capacités sectorielles inégales

Deloitte Digital comprend votre secteur d'activité et vous offre des solutions qui permettent de relever les défis qui lui sont uniques.



Biens de consommation

Renforcez la conversion grâce à du marketing fondé sur du contenu rédactionnel et personnalisé attrayant qui est rendu disponible dans le panier, reliant ainsi le point d'achat au point de désir.



Marché interentreprises direct

Faites vivre aux clients d'affaires une expérience de qualité et faites le suivi de leur comportement pendant tout le cycle de vente, tout en fournissant des capacités de gestion de comptes B2B et de ventes croisées, ainsi qu'en liant le marketing en ligne ciblé à l'automatisation du marketing et aux ventes.



Sciences de la vie

Gérez facilement de multiples marques et des flux de travail liés à la conformité. Fournissez du contenu aux représentants et aux fournisseurs en utilisant des applications de tablette interactives, et optimisez les dépenses ainsi que le ciblage des campagnes au moyen de capacités d'analyse améliorées.



Soins de santé

Personnalisez les relations avec les patients et les fournisseurs dans tous les cycles complexes de traitement tout en maintenant des normes élevées pour la protection des données sur les patients en vue d'établir la confiance et de maximiser la valeur à vie, tout en ciblant et en servant de façon unique les patients, les fournisseurs et les acheteurs d'affaires.



Télécommunications

Fidélisez d'importants segments de clientèle en amorçant des discussions lors des cycles de renouvellement de contrat pour réduire le plus possible le taux de roulement, pour vendre des appareils et des services additionnels, et pour maximiser les revenus.



Hautes technologies

Établissez avec les clients des interactions personnelles qui favorisent des changements dans les services et une consommation souple, en renforçant des canaux diversifiés de vente et de distribution. Utilisez du contenu interactif et l'automatisation multicanal pour accroître les revenus et la loyauté à la marque.



Automobile

Tirez profit du virage vers la recherche en ligne de véhicules. Établissez et étendez les relations avec les concessionnaires grâce à des expériences immersives et à des outils de configuration de véhicule qui favorisent l'enthousiasme et facilitent l'expérience d'achat des consommateurs.



Services financiers

Donnez aux agents, aux courtiers et aux conseillers des outils qui enrichissent les relations avec les clients grâce à des méthodes de livraison de contenu prêt à l'emploi personnalisées – de manière à renforcer et à accroître la confiance que les clients ont dans votre marque. Favorisez l'adoption rapide d'expériences numériques portant sur de nouveaux produits et instruments financiers.



Médias

Tirez profit des nouveaux modèles de monétisation du contenu qui font appel à la personnalisation, à la gestion des actifs numériques et aux campagnes publicitaires coordonnées pour donner à votre contenu la portée et l'interactivité que les consommateurs exigent aujourd'hui.



Gouvernement

Rendez les services aux citoyens attrayants et faciles à utiliser en publiant du contenu convaincant et rentable en temps quasi réel, soutenu par des intégrations préconçues aux anciens systèmes.



Technologies de marketing inégalées

Adobe Experience Cloud offre une gamme complète et intégrée de solutions de marketing.

ADOBE EXPERIENCE MANAGER

Gérez et fournissez des expériences réactives, pertinentes et personnelles dans l'ensemble de vos sites web, de vos applications mobiles, de vos écrans sur place et de vos formulaires afin de placer le client au centre de toute interaction.

ADOBE ANALYTICS

Analysez et segmentez les audiences en temps réel dans chaque canal de marketing afin de découvrir les audiences de grande valeur et d'obtenir des renseignements utilisables sur les clients pour vos activités.

ADOBE TARGET

Déterminez quel est votre contenu le plus efficace en utilisant de puissants tests A/B et multivariés pour personnaliser chaque expérience client en temps réel grâce à un contrôle automatisé.

ADOBE CAMPAIGN

Automatisez, fournissez, gérez et surveillez des campagnes personnalisées dans tous les canaux en ligne ou hors-ligne – pour rejoindre vos clients au moment et à l'endroit où ils décident de faire des achats.

ADOBE PRIMETIME

Créez, gérez, monétisez et optimisez des expériences de visionnement personnalisées – en direct ou sur demande – partout dans le monde sur plus de 3,5 milliards d'appareils numériques et analogiques.

ADOBE MEDIA OPTIMIZER

Planifiez et exécutez des campagnes sur les médias sociaux avec confiance grâce à la combinaison idéale de recherche, d'affichage et de publicité convenant à votre budget – pour fournir le bon contenu à vos audiences ayant la plus grande valeur.

ADOBE AUDIENCE MANAGER

Consolidez, analysez et élargissez vos audiences grâce à une plateforme de gestion des données (DMP) en vue de déterminer quels sont vos segments d'audience ayant la plus grande valeur et de les rejoindre à partir de tout canal numérique.

ADOBE SOCIAL

Surveillez, modérez et analysez les discussions pour déterminer ce qui favorise l'engagement et la conversion, et appliquez ces connaissances sur les réseaux sociaux afin d'améliorer le ciblage et d'optimiser l'expérience des clients.

Appuyé par Deloitte










Deloitte Digital travaille à la création d'un nouveau modèle pour une nouvelle ère. En tant qu'entreprise de consultation numérique créative, Deloitte possède des capacités reconnues en matière de créativité et de technologie numérique, ainsi que la connaissance et l'expérience approfondies du secteur. C'est donc dire que les clients peuvent s'adresser à nous pour que nous les aidions à relever leurs plus grands défis en sachant que nous avons ce qu'il faut pour concrétiser leur nouvelle vision d'entreprise.

Offres

-  Stratégie numérique
-  Marketing numérique
-  Agence spécialisée dans le numérique
-  Habilitation numérique
-  Engagement du client



Capacités

-  Marketing et contenu numériques
-  Stratégie liée à la valeur et au numérique
-  Salesforce.com
-  Web mobile et réactif
-  SAP Customer
-  Conception
-  Oracle Customer
-  Commerce électronique et portails
-  PGI en nuage et intégration infonuagique

Présence



PRÉSENCE MONDIALE DE DELOITTE DIGITAL

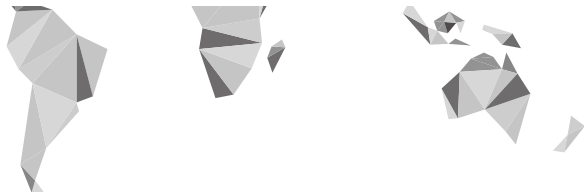
44
studios

25
pays

+ **de 7 000**
Effectif mondial

PRÉSENCE MONDIALE DE DELOITTE DIGITAL

+ **de 150** + **de 225 000**
pays Effectif mondial



Leadership

- 2015 Global Adobe Digital Marketing Partner of the Year
- Nommé leader mondial des services-conseils en matière d'expérience et de stratégie de solutions client numériques
PAR KENNEDY, 2015
- Nommé leader mondial des services-conseils en stratégies numériques pour les activités numériques
PAR IDC, 2015
- Nommé leader mondial des services-conseils en stratégies numériques d'entreprise
PAR IDC, 2015
- Nommé leader mondial des services d'applications mobiles pour les entreprises
PAR FORRESTER, 2015

Notre équipe

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :



CHARMAINE WONG

Associée

Leader du groupe Adobe au Canada

+1 416 568 3818

charmwong@deloitte.ca

Apprenez-en plus à : www.deloittedigital.com/alliances/adobe

La présente publication ne contient que de l'information générale. Ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited ni aucun de ses cabinets membres, sociétés affiliées et entités liées (collectivement, le « réseau Deloitte ») ne prétendent fournir quelque conseil ou service professionnel que ce soit dans la présente publication. Avant de prendre des décisions ou des mesures pouvant avoir une incidence sur votre entreprise, il serait bon que vous consultiez un conseiller professionnel reconnu. Aucun membre du réseau Deloitte ne saurait être tenu responsable d'une quelconque perte qui aurait été subie par une personne qui se serait fiée à la présente publication. Aux fins du présent document, « Deloitte » désigne Deloitte Consulting LLP, une filiale de Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. Pour obtenir une description détaillée de la structure juridique de Deloitte USA LLP et de Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., ainsi que de leurs filiales respectives, veuillez consulter le <http://www.deloitte.com/ca/apropos>. Certains services peuvent ne pas être offerts aux clients d'attestation en vertu des règles et règlements qui s'appliquent aux services d'experts-comptables.

© 2017 Deloitte Development LLC. Tous droits réservés. Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

Deloitte.
Digital

