

CASE STUDY

Pompéia

PRODUTOS

Experience Personalization Suite:
Find™ e Recommend™

SEGMENTO

Moda

DESAFIOS

Melhorar a experiência do usuário e aumentar a receita global do canal online; Contar com Merchandising Avançado decidido automaticamente por IA, eliminando a necessidade da curadoria manual feita por uma consultora de moda.

RESULTADOS

A Lojas Pompéia utilizou o Recommend™ e o Find™, da plataforma RichRelevance Experience Personalization Suite, para criar experiências individuais em todo o site.

- ▶ **+28,3%** Ticket Médio
- ▶ **+32,4%** Itens por pedido
- ▶ **+1,9%** de receita x merchandising manual
- ▶ **+5,8%** CTR x Merchandising Manual

“Ficamos surpresos com o resultado do teste, no qual provou-se que a Inteligência Artificial da Experience Personalization Platform, da RichRelevance, é capaz de trazer resultados muito mais expressivos do que a curadoria manual do Merchandising, tudo isso graças a capacidade da plataforma de interagir com cada consumidor, levando em conta seu contexto e preferência individual, de forma transparente, aberta e com a flexibilidade dos mais de 300 algoritmos.”

- Denis Voloski

Coordenador de Operações, Lojas Pompéia

Fundada em 1953, a Pompéia é uma das maiores marcas de moda do Sul do Brasil e, junto com a Gang, faz parte do Grupo Lins Ferrão, e está baseada em Camaquã, no Rio Grande do Sul, onde possui 77 lojas físicas. Oferece um amplo mix de produtos, confecção feminina, masculina, infantil, calçados, acessórios e itens de cama, mesa e banho, e encontrou em seu e-commerce a forma para expandir seu atendimento a todo o território nacional.

Desafio

Pense sobre o tempo que você passa estudando, escolhendo e subindo os produtos que você julga que irão apresentar o melhor resultado em sua plataforma de e-commerce, por meio de um merchandising totalmente manual. Todo esse tempo poderia ser utilizado para trabalhar na inovação, usabilidade e comunicação da sua marca.

Na Pompéia, os produtos eram recomendados de forma manual por uma consultora especializada em moda, e com uma bagagem imensa de conhecimento, no entanto era um processo que exigia uma grande demanda de tempo.

Solução

A RichRelevance em parceria com a Bluefoot apresentou uma forma alternativa, muito mais eficaz de realizar a venda de produtos online utilizando o melhor da tecnologia. Com o uso da Plataforma de Personalização da Experiência, a Pompéia começou a recomendar produtos de forma automática, decididos pelo Xen AI™, que oferece mais de 300 estratégias para detectar e responder a sinais digitais ilimitados em tempo real, utilizando um espectro completo de algoritmos e IA multi-contextual para entregar personalização massiva em escala.

Resultados

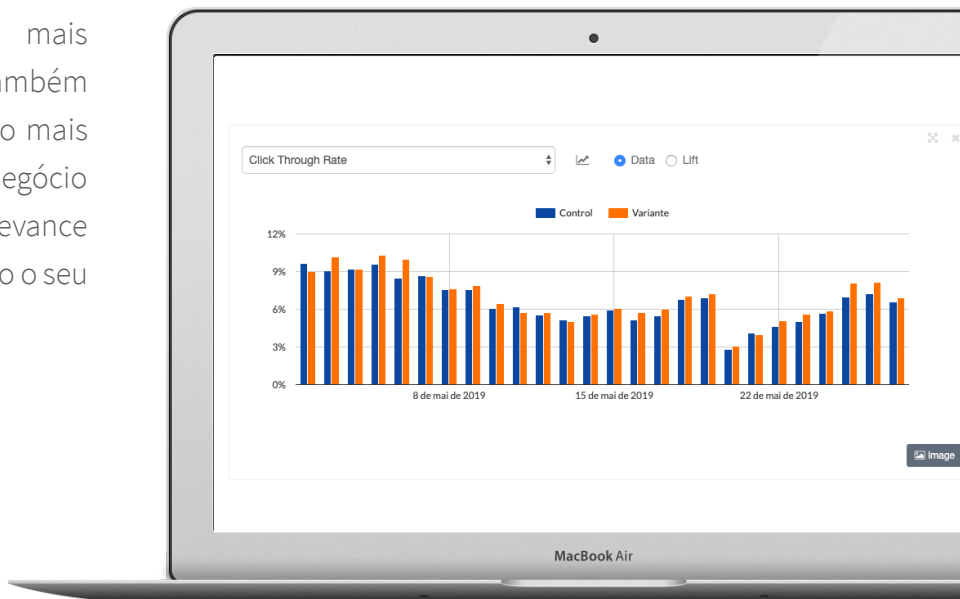
Para provar o valor da tecnologia, foi realizado um teste A/B, separando os usuários em dois grupos, sendo 50% dos usuários recebiam as recomendações manuais e 50% visualizavam os produtos recomendados pela RR. Como resultado, a RichRelevance performou melhor e teve 2% de aumento no RPV, 1,9% de aumento de receita e 5,8% no CTR com um nível de confiança de 100%

Este resultado foi apenas uma amostra da performance da plataforma, pois os consumidores que interagem com a personalização RichRelevance apresentam um **ticket médio 28,3%** maior, e em questão de **itens por pedido, 32,4% a mais**.

A Lojas Pompéia utiliza o FIND™ e RECOMMEND™, oferecendo aos seus usuários uma experiência totalmente personalizada, tanto na busca quanto nas recomendações de produto. Além de os consumidores terem uma experiência mais individual com a marca, as melhorias também são para o time da Pompéia, que tem muito mais tempo para pensar em outras áreas do seu negócio enquanto a inteligência artificial da Richrelevance segue elevando seus resultados e melhorando o seu desempenho.

Conclusão

Este estudo de caso demonstra a importância de estar atento às novas tecnologias e de realizar testes para comprovar o resultado. Por meio do processo utilizado, a Bluefoot e a RichRelevance tem a certeza de que oferecem aos seus clientes a melhor solução de tecnologia e consultoria para garantir resultados exponenciais aos seus clientes. Agora a Pompéia consegue decidir, testar e implementar novos merchandisings, com a flexibilidade de poder usar somente a IA da plataforma ou mesclar o conhecimento da equipe criando novas e/ou enriquecendo as regras existentes na Plataforma de Personalização da Experiência RichRelevance.



+55 11 3090-8562



personalize@richrelevance.com



richrelevance.com.br