

**Burger King surpasse de
25% le taux de conversion
moyen du secteur grâce à
un engagement Web
personnalisé**



// **Des résultats en 2 mois via Web Push et personnalisation**

Nous sommes extrêmement satisfaits des résultats de l'utilisation de la suite web d'Insider et des notifications push sur web et web mobile. Les fonctions de personnalisation d'Insider nous ont permis d'individualiser nos notifications afin de fournir à nos clients un contenu hautement pertinent. Grâce à elles, nous avons significativement amélioré le montant du panier moyen, nos taux de clics et nos conversions en à peine deux mois.

Dmitriy Yakovlev
Chief Delivery Officer, Burger King

À propos de Burger King

Avec plus de 11 millions de visiteurs quotidiens dans les restaurants BURGER KING, la chaîne de restauration rapide de hamburgers est la deuxième plus grande au monde. Fondé en 1954, Burger King est présent dans presque tous les pays de l'hémisphère occidental et dans la plupart des pays d'Europe et d'Asie de l'Est. Le succès de Burger King est dû à son taux de croissance (2 %) qui est supérieur à celui de ses concurrents qui n'est que de 0,5 %.



1954



+30 000



+75 pays



+18 838 magasins



La suite Web d'Insider suscite l'engagement et améliore l'AOV

Burger King voulait améliorer le montant de son panier moyen (AOV) à partir de son site Web et a réalisé que la vente croisée d'articles était la clé pour y parvenir. Burger King cherchait une plateforme qui lui permettrait de promouvoir de manière proactive des articles pertinents auprès des acheteurs sur ses canaux web et mobile et d'attirer en même temps les visiteurs du site web avec des contenus attrayants qui les motiveraient à acheter.

En collaboration avec l'équipe client d'Insider, Burger King a commencé à utiliser les notifications Web Push et la fonctionnalité de gestion des bannières pour améliorer l'engagement du cross-sell. Les utilisateurs qui avaient déjà ajouté des articles à leur panier étaient encouragés à commander des suppléments, comme des boissons gazeuses et des frites.

Les Web Push identifiaient les utilisateurs qui avaient plus de deux articles dans leur panier et faisaient la promotion de ces suppléments par superpositions. Ainsi, BK a observé une **hausse de son taux de conversion** qui dépassait de **25 % la moyenne du secteur**.

+25%
comparé au
TC moyen du
secteur

BURGER KING

5 ВОППЕРОВ 749₽ ЗАКАЗАТЬ	2 Мега-Микса 599₽ ЗАКАЗАТЬ
НОВИНКА КАК ЖЕ ОСТРО! Лютый Воппер 210₽ ЗАКАЗАТЬ	Шведский Бургер 210₽ ЗАКАЗАТЬ

Don't forget to keep your breath fresh :)

BURGER KING

Сырная Мэри 169₽ ЗАКАЗАТЬ	Кинг Букет — Большой Микс 369₽ ЗАКАЗАТЬ
Кинг Букет — Снек Микс	Кинг Букет Мега-Микс

Add a beverage to your order to make it a meal

Amélioration des conversions grâce à un engagement personnalisé et une segmentation fine

Burger King voulait offrir aux utilisateurs un engagement personnalisé sur son site, reposant sur le comportement de chaque utilisateur connecté, dans le but d'améliorer les principaux indicateurs clés sur site. La chaîne voulait une suite Web capable d'offrir des engagements Web personnalisés.

En collaboration avec l'équipe client d'Insider, Burger King a lancé 11 campagnes de bannières sur le site qui visaient à attirer les utilisateurs en fonction de leur comportement. Burger King a mené ces campagnes sur le Web et le Web mobile, ciblant les utilisateurs en utilisant à la fois le **Web push** et les **superpositions sur le site**.

Ces campagnes de segmentation et d'incitation à la conversion ont entraîné un engagement à la fois sur le Web et le Web mobile, avec un **taux de clics de 10,04 %** alors que la moyenne du secteur n'est que de 6,7 %.

ROYAL BURGERS WILL ARRIVE
STRAIGHT TO YOUR HOME



ДОСТАВКА
от 30 минут

burgerking.ru

10,04%
taux de
conversion



Stay Home
order delivery

Google Chrome •
burgerkingru.inone.useinsider.com

Заказать

x3

supérieur à
la moyenne
du secteur

YOU SHOULD  TASTE IT!

НОВИНКА
ШРИМП
РОЛЛ



ДОСТАВКА
от 30 минут

burgerking.ru



 Saving everyone who is at
home from hunger
order delivery

Google Chrome •
burgerkingru.inone.useinsider.com

Заказать

À l'avenir

Burger King se penchera sur la Suite Web Mobile d'Insider afin de trouver des solutions innovantes qui soutiendront sa stratégie d'engagement mobile. Grâce à ce proof of concept, Burger King espère renforcer l'engagement sur ses plateformes web et mobile en offrant une véritable personnalisation à ses clients à l'aide des solutions web d'Insider.



À propos d'Insider

Insider est une plateforme d'orchestration du parcours omnicanal et aide les professionnels du marketing digital et du e-commerce à générer de la croissance tout au long du funnel (acquisition, activation, rétention et revenus).

Grâce à une segmentation prédictive en temps réel basée sur une IA et des capacités de Machine Learning approfondies, la plateforme d'orchestration omnicanale d'Insider permet aux spécialistes du marketing de proposer des parcours personnalisés sur le Web, le Web mobile, les applications, les messageries, les emails et les publicités en ligne.

Structurée sur une couche de données unifiée, la plateforme est facile à déployer et simple à utiliser. Elle permet d'éviter les intégrations complexes et la dépendance aux équipes IT. Insider simplifie la vie des spécialistes du marketing numérique. Cela se traduit par une croissance accrue due à une maximisation à plein potentiel du travail marketing réalisé.

Insider a récemment été présenté dans le [Gartner Magic Quadrant for Multichannel Marketing Hubs 2020](#) et est devenu le numéro 1 des logiciels de [marketing mobile de G2Crowd](#) et de [personnalisation](#) avec une note de 4,7/5 reposant sur 100 % des avis des utilisateurs, pendant 14 trimestres d'affilée. Insider possède 24 bureaux à Londres, Paris, Singapour, Tokyo, Hong Kong, Séoul, Sydney, Helsinki, Barcelone, Dubaï, Moscou, Varsovie, Taipei, Jakarta, Manille, Wellington, Istanbul, Kiev, Ho Chi Minh, Bangkok, Bruxelles, Amsterdam, Luxembourg, Ankara et Kuala Lumpur.

AVON

ESTÉE LAUDER

PHILIPS

SAMSUNG



hunkemöller



MAC



GAP



info@useinsider.com

www.useinsider.com