



COLLECTER

VALORISER

ACTIVER

VOTRE CAPITAL DATA
*AU PROFIT D'UNE PERFORMANCE « ROISTE » ET
RENOUVELÉE DU POINT DE VENTE.*

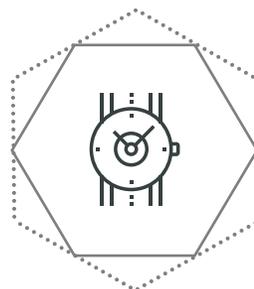


A propos de Mirane :

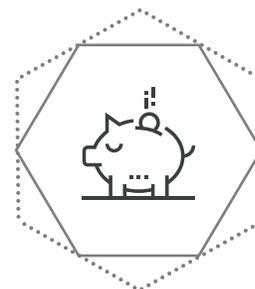
Mirane est une **RetailTech*** spécialisée dans le **Parcours Client** et la **Datalisation de l'Expérience Digitale Instore**.



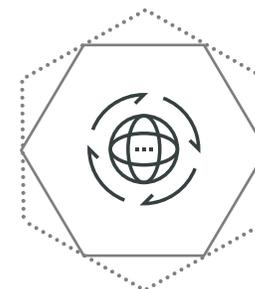
75
experts



2000
Année de création



15M€
CA



2
Implantations

* Une RetailTech est une entreprise technologique dont la vocation est d'accompagner les enseignes de la distribution physique dans leur processus de digitalisation afin de réinventer le commerce et l'expérience client grâce à la transformation digitale et aux nouvelles technologies.

A propos de Mirane :

Mirane c'est plus de **5 000 points de vente équipés**, **12 000 players connectés** et près de **20 000 dispositifs digitaux** déployés dans le monde et **pilotés par Highview***



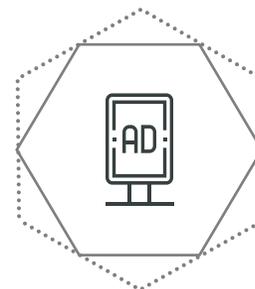
+5 000

Points de vente



12 000

Players



20 000

Dispositifs digitaux



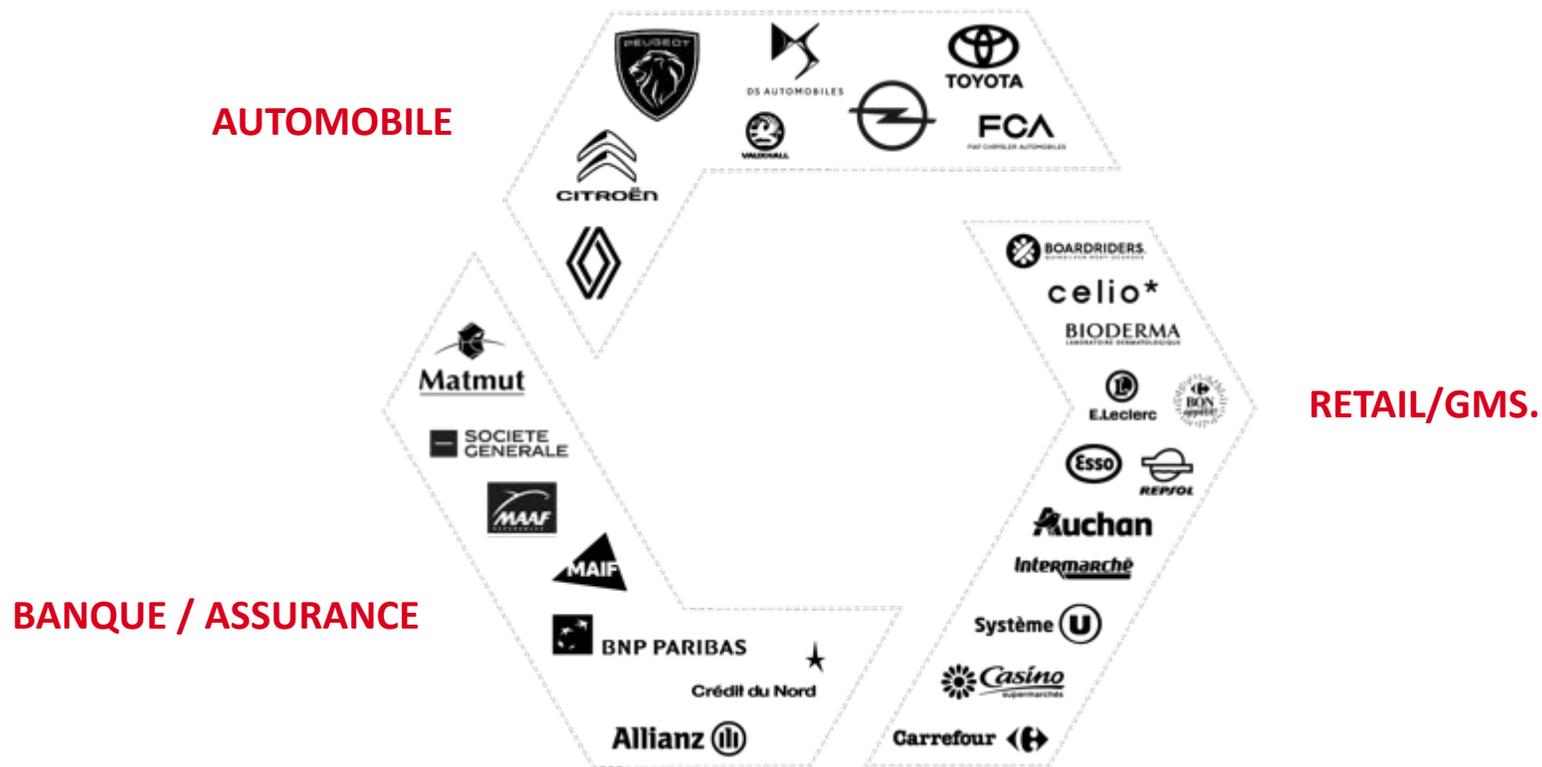
HV3

CMS

* HighView3, la plateforme logicielle de management de l'expérience client instore

A propos de Mirane :

Mirane c'est une expertise et un savoir-faire reconnus internationalement dans les secteurs :

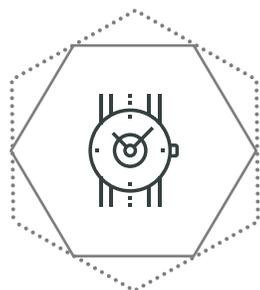


A propos de Mirane :

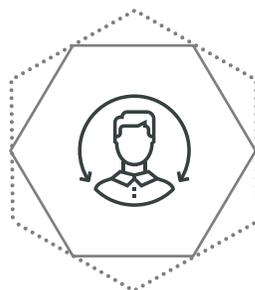
Mirane c'est la filiale **Digitale** de **MADIC Group**.



100%
Capitaux Français



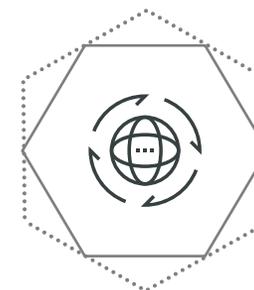
1971
Date de création



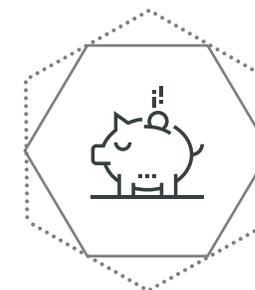
1 300
Collaborateurs



18
Filiales



36
Sites



220M€
CA

A propos de Madic Group :

3 axes de développement stratégique



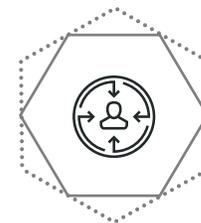
LES ÉNERGIES & l'environnement auto

- Stations-services Carburant
- Bornes de recharge électrique
- Distributeurs GNV
- Stations Hydrogène
- Stations Bio Carburant
- Station de lavage automatique



LES PAIEMENTS sans surveillance

- Automates de paiement
- Systèmes de gestion publique
- Systèmes de gestion privative
- Points de vente



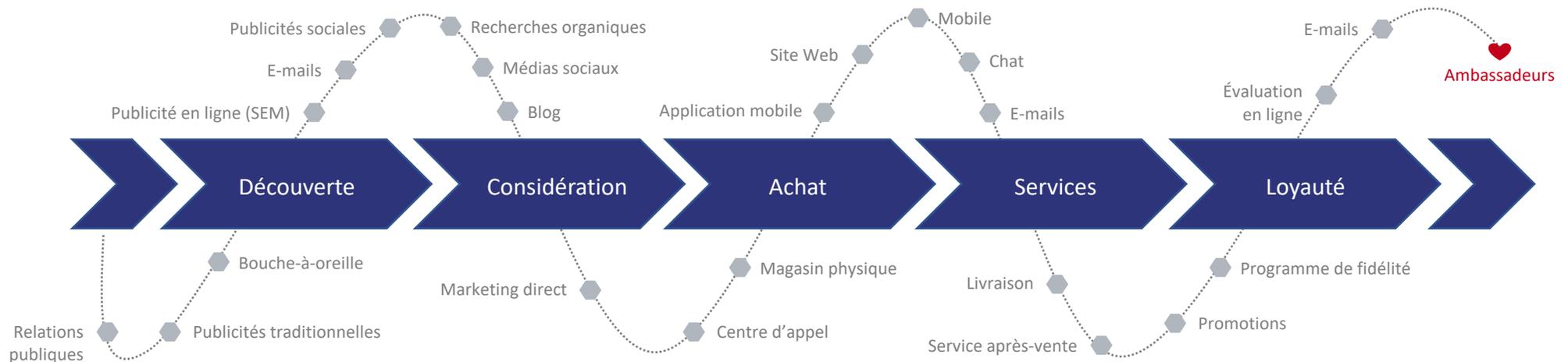
LE PARCOURS CLIENT datalisé

- Conseils marketing
- Technologies digitales
- Contenus publicitaires
- Logiciel data marketing

Notre expertise : La Datalisation du Parcours Client

Le Parcours Client se définit par **toutes les interactions et points de contact, online et/ou offline, d'un client avec la marque ou l'enseigne, avant, pendant ou après la vente.**

POINTS DE CONTACT NUMÉRIQUES

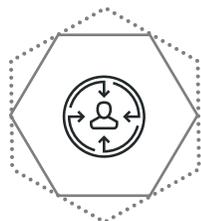


POINTS DE CONTACT PHYSIQUES

Notre expertise : La Datalisation du Parcours Client

Ce parcours client engendre une multitude de données clés qui, une fois collectées*, analysées et valorisées, forme le **Capital Data**.

Activé sur les bons canaux, le **Capital Data** permet de **révéler tout son potentiel pour mener des actions marketing ciblées**.



LA DATALISATION DU PARCOURS CLIENT

*La bonne donnée, concernant la bonne personne,
exploitée & activée en toute légalité*, au bon moment, au bon endroit et sur le bon support*

* Conformément au RGPD

Notre expertise : La Datalisation du Parcours Client



90%

90% des professionnels du marketing déclarent que la donnée «first-party»* est un élément central de leurs stratégies marketing digital...

* La 1st Data Party correspond directement aux données de premier cercle issues d'actions ou des intérêts générées par vos visiteurs/clients et collectées sur les sites web, sites e-commerce, commerces physiques

Pourtant :



30%

seuls environ 30% collectent et intègrent ces données sur l'ensemble des canaux...



1%

Et seulement 1% utilisent ces données pour offrir une expérience pleinement omnicanale à leurs clients.

Source : Données tirées du rapport « BCG The Dividends of Marketing Maturity »

Nos objectifs :

Chez Mirane, nous vous aidons à exploiter pleinement votre Capital Data et développer une stratégie Parcours Client omnicanal pour :

- Créer et piloter des actions marketing data-driven plus performantes
- Offrir à vos clients une expérience pleinement omnicanale
- Générer du trafic en point de vente (web-to-Store)
- Accompagner les vendeurs (support d'aide à la vente)
- Comprendre et anticiper le comportement des clients pour mieux les servir
- Améliorer globalement les performances du point de vente et développer son ROI

Les offres Mirane :

Mirane vous propose des domaines de compétence au service du **PARCOURS CLIENT ROIste** :



Les réalisations Mirane :

Nous aidons **TOYOTA** à exploiter pleinement leur Capital Data et à développer une stratégie Parcours Client omnicanal



Pour Créer et piloter des actions marketing data-driven plus performantes



SNOWBOARD
Mondiaux de freestyle: Burov et Ramanouskaya s'imposent en saut acrobatique

Le Russe Maxim Burov et la Bélarusse Aliak-sandra Ramanouskaya ont remporté mercredi l'épreuve de saut aux Mondiaux de ski freestyle et de snowboard, disputés à Park City dans l'Utah.

J'ai grandi entouré uniquement de Toyota, en ne conduisant que des Toyota, en suivant des modèles tels que la Supra.

TOYOTA tv

Un impact ou une fissure? Changez votre pare-brise chez Toyota!

Du 14 Février au 23 Mars
C'EST LE MOIS DU PNEU CHEZ TOYOTA!

1 PNEU ACHETÉ = le 2^{ème} à -50%

MONTAGE ET ÉQUILIBRAGE ALPHATRIDE 154"

demain matin ☁️ 17°C | 04 vendredi février 15:23

Les réalisations Mirane :

Nous aidons **DS AUTOMOBILES** à exploiter pleinement leur Capital Data et à développer une stratégie Parcours Client omnicanal



DS AUTOMOBILES



Pour Générer du trafic (Drive to Store) et de l'attractivité en point de vente

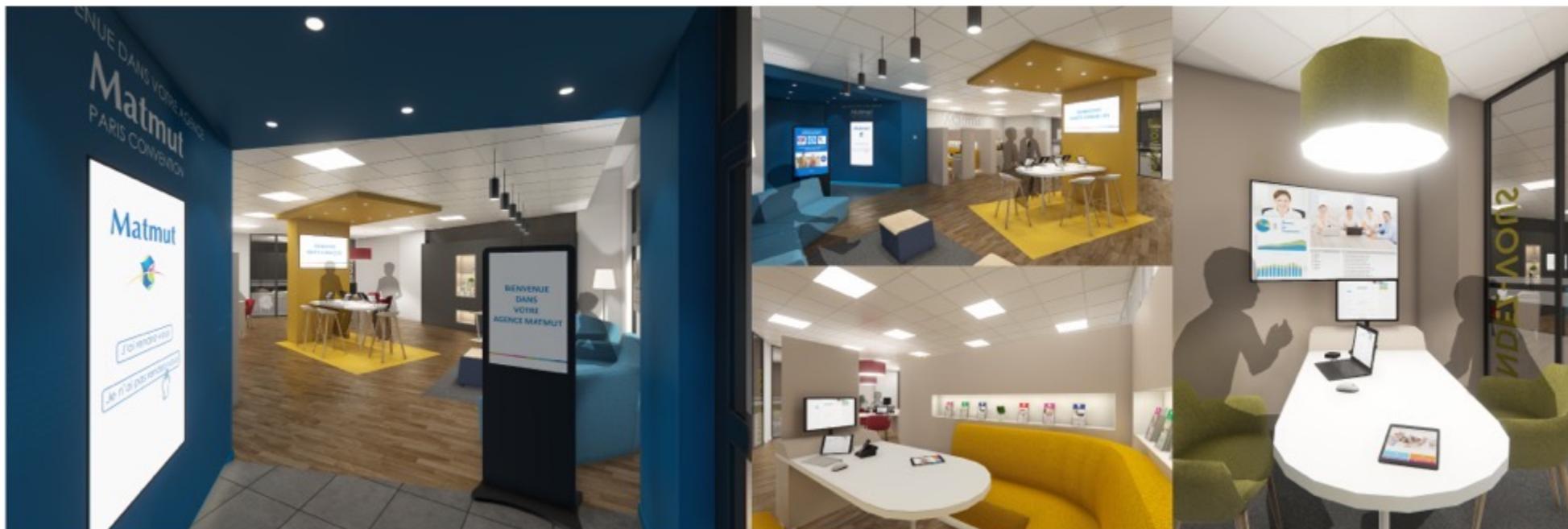


Les réalisations Mirane :



Nous aidons **MATMUT** à exploiter pleinement leur Capital Data et à développer une stratégie Parcours Client omnicanal

Pour **Accompagner les vendeurs et favoriser les échanges humains.**



Les réalisations Mirane :



Nous aidons **BOARDRIDERS** à exploiter pleinement leur Capital Data et à développer une stratégie Parcours Client omnicanal



Pour Comprendre et anticiper le comportement des clients pour mieux les servir.



Les réalisations Mirane :



Nous aidons **STELLANTIS** à exploiter pleinement leur Capital Data et à développer une stratégie Parcours Client omnicanal



Pour **Améliorer globalement les performances du point de vente et développer son ROI.**



**MERCI
POUR VOTRE
ATTENTION !**

SUIVEZ NOTRE ACTUALITÉ
WWW.MIRANE.COM