

Agillic løfter salget markant hos norsk detailkæde ved brug af AI-modeller

København – 25. maj, 2018 – Agillic A/S (Nasdaq First North Copenhagen: AGILC) offentliggør nu dele af resultaterne fra et 22 uger langt pilotprojekt med den norske detailkæde VITA; resultaterne overstiger selskabets forventninger. AI bliver afgørende i fremtidens marketing automation løsninger for at opnå den optimale grad af personaliseret kommunikation.

I slutningen af 2017 indledte Agillic et større pilotprojekt med den norske detailkæde VITA (<https://www.vita.no/>), der opererer inden for beauty-kategorien. VITA blev valgt, da konkurrencen inden for denne kategori er hård på både pris og sortiment, og samtidig præget af kunder der shopper meget rundt blandt kæder og mærker.

Tidligere sendte VITA to ugentlige nyhedsbreve til deres kunder, som leverede pæne resultater. Den gennemsnitlige konverteringsrate på nyhedsbrevene blev sat til index-100 over en periode på 22 uger og herefter sammenlignet med konverteringsraterne på den e-mail kommunikation, der blev gennemført ved brug af AI-modellerne.

Efter AI-modellerne blev sat i gang og anvendt i kundekommunikationen, blev konverteringsraterne forbedret markant på tværs af de forskellige budskaber i kommunikationen:

- Sikre genkøb af produkter med optimal frekvens: **Index 956**
- Lede til køb af nye produkter: **Index 614**
- Øge køb på tværs af kategorier (cross-selling): **Index 446**

Jesper Valentin, CEO Agillic:

"Konverteringsraterne er absolut positive og vidner om den effekt, kunderne kommer til at opleve, når AI og machine learning for alvor sættes i gang. Det er stadig kun resultater genereret på en enkelt kunde, men det har styrket troen på, hvor stærk Agillic-platformen er på vej til at blive, når AI-modellerne integreres og kommunikationen gøres mere relevant for kunderne"

AI og machine learning er centrale elementer i Agillic's vækststrategi.

Jesper Valentin, CEO Agillic:

"Pilotcasen med VITA har bevist, hvad vi havde formuleret i vores arbejdshypoteser. Resultaterne fra VITA casen giver os tro på, at vores AI-modeller kan rulles ud i stor skala, og vi ser frem til at opleve vores kunder få endnu større succes gennem relevant og personaliseret kommunikation fremover".

For yderligere information, kontakt venligst:

Jesper Valentin Holm, CEO, Agillic A/S

Telefon: +45 6093 3630, e-mail: jesper.valentin@agillic.com

Om Agillic A/S

Agillic hjælper marketingafdelinger med at få mest muligt ud af data og omsætte det til relevant og personaliseret kommunikation, der skaber stærke relationer mellem mennesker og brands. Vores platform bruger AI (artificial intelligence) til at analysere data og til at skærpe den forretningsmæssige værdi af kundekommunikationen. Ved at kombinere datadrevet kundeindsigt med evnen til at eksekvere personaliseret 1-1 kommunikation giver vi vores kunder et forspring i kampen om at vinde markeder og kunder. Det gør vi blandt andet for Banco Santander, Egmont Publishing, Matas, Vita og Storytel.