

Vax

Grâce à Criteo Sponsored Product, Vax, leader sur le marché des aspirateurs au Royaume-Uni, a trouvé un moyen efficace pour mieux cibler les intentionnistes d'achat et augmenter le volume de ventes.



LES RÉSULTATS



La campagne a permis à l'ensemble des catégories animées d'avoir une meilleure visibilité avec une augmentation de 32% des pages produits vues. Cette augmentation du trafic a impacté positivement le ROAS : 3400% en moyenne et jusqu'à plus de 4500% pour certaines catégories. L'augmentation des ventes a été encore plus significative, avec 45% d'unités vendus en plus, et 25% de chiffre d'affaires générés.



Les résultats parlent d'eux-mêmes. Vax n'envisageait pas de résultats aussi impressionnants, en raison de la diversité de ses objectifs, de ses marques et de ses besoins. Nous avons également été très impressionnés par la capacité de Criteo à optimiser notre campagne et à générer les meilleurs retours sur investissement.



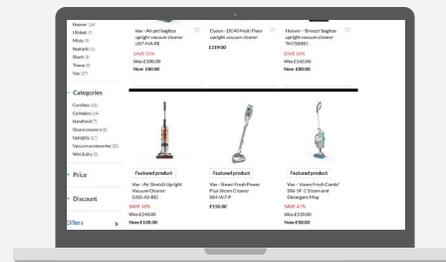
- Lauren Reilly, Responsable Numérique

L'ENJEU

Vax avait besoin d'une solution permettant de mettre en avant des produits spécifiques et de connaître directement l'impact sur les ventes, pour optimiser les résultats en temps réel.

La marque avait aussi besoin d'une solution capable d'atteindre différents objectifs :

- Augmenter la part de marché des nouveaux produits
- Maintenir la part de marché des produits actuels dans leurs catégories natives.

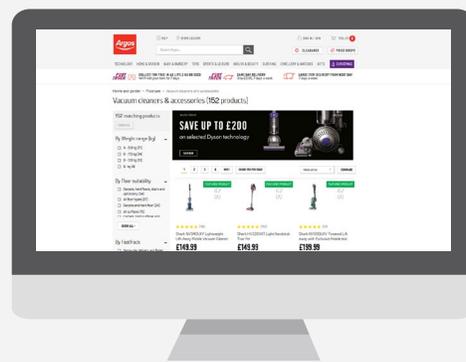


LA SOLUTION

Criteo a créé un programme personnalisé adapté aux besoins de la marque pour animer un temps fort stratégique : « le grand nettoyage de printemps ».

Pour un meilleur ciblage et une meilleure flexibilité, différentes campagnes de produits sponsorisés ont été lancées.

La fonctionnalité « In Market Bid Multipliers » qui permet de cibler les intentionnistes d'achat recherchant le produit via la search ou les rayons, a permis d'affiner ce ciblage et d'augmenter le taux de conversion.



COMMENT ÇA FONCTIONNE

1 Définissez le budget de votre campagne

Le budget apparaît sur la plateforme en 24 heures.



2 Choisissez les produits à animer

Choisissez les références que vous souhaitez mettre en avant sur les sites de e-commerce.



3 Enchérissez sur vos produits

Vos publicités apparaissent en seulement quelques minutes sur les sites des distributeurs.



4 Une attribution à 360°

Ciblez les consommateurs au cours de leur parcours d'achat grâce à un réseau de plus de 50 sites de retailers.

