



Depuis 2009, Criteo accompagne Vente-unique.com dans le développement de son activité en France et à l'international. En adoptant toutes les fonctionnalités de Criteo Dynamic Retargeting, Vente-Unique.com a pu booster ses ventes et optimiser sa rentabilité, tout en acquérant une meilleure connaissance du parcours d'achat de ses clients grâce à une vision cross-device.

RÉSULTATS

5

Pays

↑63%

Visites

↑35%

Chiffre d'affaires

En intégrant Criteo Dynamic Retargeting à travers ses différents sites en France, Espagne, Allemagne, Belgique et Suisse, Vente-Unique.com a boosté ses visites de +63% et son chiffre d'affaires de 35% sur le retargeting entre le 1^{er} trimestre 2016 et le 1^{er} trimestre 2017.

L'adoption des fonctionnalités Universal Match, Facebook DPA et COS Optimizer a permis de cibler les visiteurs sur l'ensemble de leur parcours en ligne et à travers leurs différents terminaux, tout en bénéficiant d'une meilleure compréhension de leur comportement d'achat et en assurant une forte rentabilité.



Criteo est un partenaire stratégique pour Vente-unique.com que ce soit dans le développement de notre marché français mais aussi dans le développement dans nos pays voisins d'Europe. Les équipes de Criteo connaissent et comprennent nos enjeux. Elles mettent leurs expertises pays ainsi que leurs connaissances des changements de comportement consommateurs au service de recommandations en phase avec notre volonté d'expansion et notre stratégie ROIste. Leurs analyses pointues nous permettent de mieux comprendre nos acheteurs pour adapter nos stratégies d'acquisition de trafic.

- Leïla Tahiri, Traffic Manager Senior



CHALLENGE

Vente-Unique.com a été lancé en 2006 en France, puis s'est rapidement développé en Europe jusqu'à devenir le n°1 de la vente en ligne de mobilier, décoration et équipement de la maison.

Sur ce marché ultra-compétitif de l'aménagement d'intérieur, Vente-Unique.com devait donc pérenniser son activité sur ses marchés historiques, tout en se développant sur les autres marchés et en optimisant la rentabilité de ses investissements en marketing digital.



SOLUTION

Avec Criteo Dynamic Retargeting, Vente-Unique.com a pu cibler les visiteurs de ses sites avec des bannières dynamiques partout sur Internet, y compris sur Facebook.

Au fil du temps, Vente-Unique.com a bénéficié de diverses optimisations de ses bannières (ex : intégration des notes des consommateurs), et a également pu piloter ses campagnes par rapport à un objectif de rentabilité grâce au *COS Optimizer*.

L'adoption de la solution cross-device *Universal Match* a enfin permis de mieux comprendre les parcours d'achat multi-écrans, et d'améliorer encore davantage les ventes et la rentabilité des campagnes.



FONCTIONNEMENT

Criteo Dynamic Retargeting permet aux annonceurs d'engager leur audience et d'augmenter leurs ventes en diffusant des bannières personnalisées aussi bien sur ordinateur, mobile ou réseaux sociaux. Ceci est rendu possible par :

- La prédiction des intentions d'achats propres à chaque consommateur, basée sur l'analyse de son historique de navigation à travers les différents appareils utilisés
- La recommandation des produits les plus pertinents pour chaque utilisateur, même s'il ne les a jamais vus (ce qui se traduit par une augmentation significative des ventes)
- L'optimisation dynamique de la création pour diffuser la publicité personnalisée la plus pertinente possible, capable de générer le plus fort taux d'engagement

Criteo Dynamic Retargeting intègre la publicité sur Facebook et Instagram, ainsi que sur les applications mobiles. La fonctionnalité cross-device, *Universal Match*, permet de comprendre les intentions d'achats d'un individu à travers l'ensemble des appareils, navigateurs et applications, grâce à une identification anonyme de l'utilisateur.