nosto

ÉTUDE DE CAS | TOUPOUR.COM

Tout pour une expérience client personnalisée

À propos de Toupour

Toupour.com

Tout Pour le Jardin • la Maison • le Bricolage

Le nom d'origine de la société est Prosoud, l'EURL a été crée en 2003 dans les Hautes Alpes (05). Le directeur travaille seul et fait de la vente de soudure en laissé sur place aux agriculteurs, en 2005 les conditions météo ne lui permettent pas d'effectuer ses tournées. Bloqué à son domicile, il décide de mettre en vente de la soudure au kilo sur ebay, le succès est au rendez-vous en moins d'une semaine ce sont plusieurs kilos de soudure vendus. Face à un tel succès en 2006, il décide de créer un site web de vente en ligne nommé www.prosoud.com. Les années passent et le CA augmente, Prosoud.com vend toujours de la soudure mais se diversifie dans l'outillage de jardin motorisé, la direction décide de changer le nom de la société en 2014 pour devenir SAS Toupour. En mai 2016 le site devient Toupour.com et se recentre sur l'activité de vente d'article de jardin et atelier.

L'objectif

Avec plus de 850 produits dans son catalogue et un nombre de visites considérable, Toupour avait besoin d'une solution pour optimiser son site. Le but était de proposer une expérience client fluide et efficace pour permettre d'augmenter son chiffre d'affaires.

Dans l'optique d'une expérience d'achat améliorée, l'intégration des produits Nosto, à savoir les recommandations personnalisées, les pop-ups comportementaux et les emails personnalisés a permis d'optimiser le parcours client. C'est grâce à l'analyse du comportement de ses visiteurs que Toupour a pu s'adresser de façon individuelle à ses clients et ainsi observer l'impact positif sur son chiffre d'affaires.

Solution et résultats

Depuis l'intégration de la personnalisation de Nosto, Toupour a observé :

30% *panier moyen 30% supérieur après qu'un visiteur ait cliqué sur une recommandation Nosto*

16% *d'augmentation du panier moyen avec le code de réduction Nosto*

11% *de taux de conversion avec l'email widget Nosto*

"

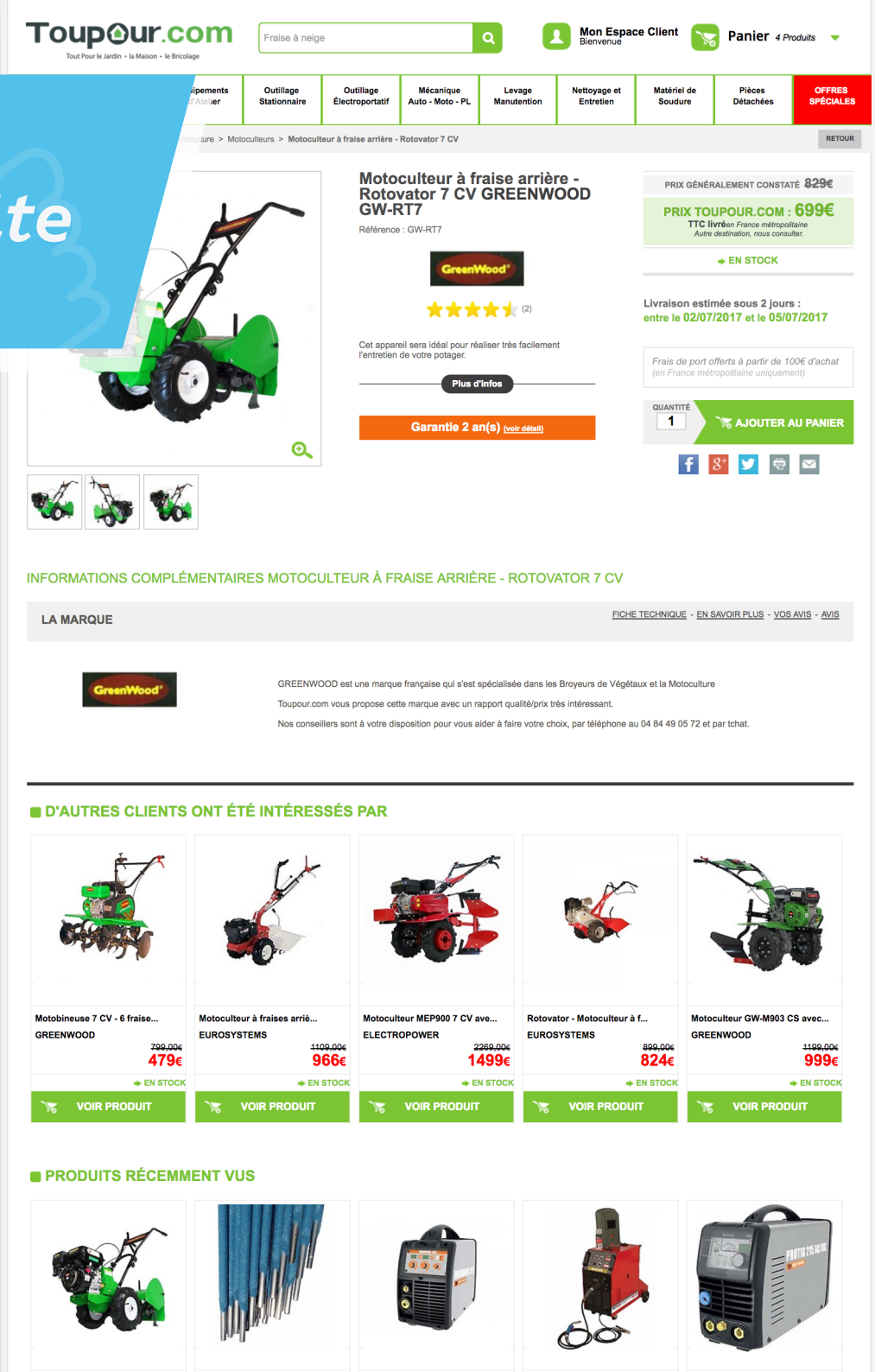
Nous recherchons des partenaires afin d'améliorer l'expérience client et augmenter le CA, nous avions en tête de trouver un partenaire qui travaille à la performance et sans frais fixe. Nous l'avons trouvé ! C'est Nosto. Avec les 14 jours d'essai gratuits (sans commission) nous avons activé tous les outils, et là c'est la stupeur le CA progresse très vite et les clients sont très satisfaits des recommandations sur site.
Cela nous permet en moins de 1 mois d'améliorer de façon significative la rentabilité et l'expérience client."

Jean-Philippe Allemand
Commercial et chargé de communication
toupour.com

Recommandations sur site

Toupour.com utilise les recommandations sur site Nosto pour rendre l'expérience client la plus pertinente possible. En intégrant un set up complet sur la plupart de ses pages, Toupour.com est capable d'offrir un parcours d'achat entièrement personnalisé pour chacun de ses visiteurs. De la page d'accueil à la page panier en passant par les catégories, les produits et la page 404, c'est un parcours unique et individuel qui est présenté à chaque cyberacheteur. Cela permet à Toupour.com d'enregistrer un panier moyen 30% supérieur après qu'un visiteur ait cliqué sur une recommandation Nosto. De plus, grâce aux recommandations sur site Nosto, le taux de conversion est multiplié par 2,1 en comparaison avec les pages sans recommandations.

Panier moyen 30% SUPÉRIEUR après qu'un visiteur ait cliqué sur une recommandation Nosto

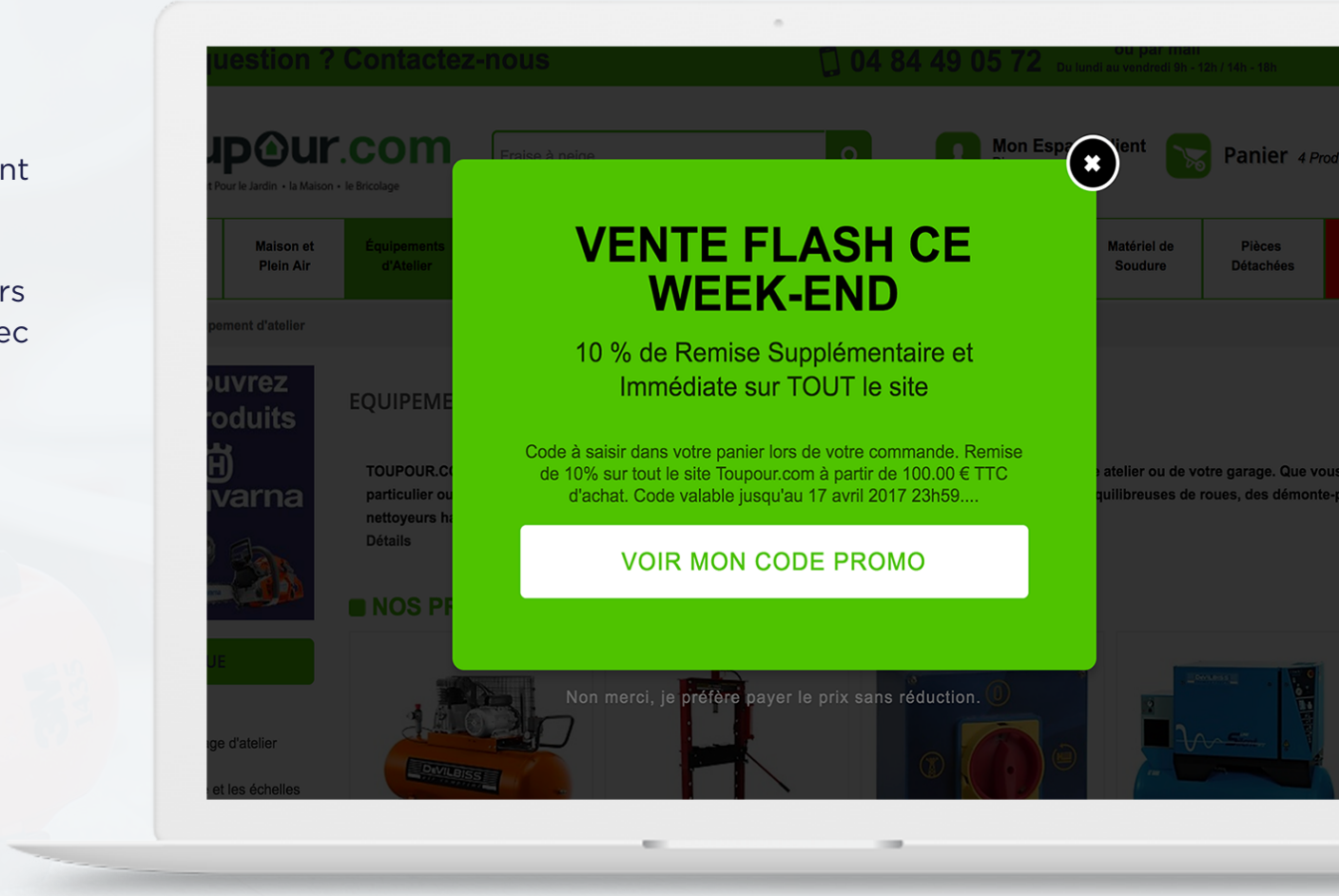


nosto ÉTUDE DE CAS I TOUPOUR

Pop-up de sortie de site

Toupour.com ré-engage ses visiteurs sur le point de quitter sa boutique avec un pop-up offrant un code promo. En utilisant une offre ciblée et incitative, Toupour.com s'assure que les visiteurs puissent continuer leurs achats et convertir avec une réduction.

16% d'augmentation du panier moyen avec le code de réduction Nosto



Email Widget

Les emails de confirmation de création de compte sur Toupour.com sont envoyés par le biais de la plateforme Prestashop. Les emails widgets vont être intégrés au sein de ces emails. Le but est de tirer profit des emails d'envoi de commande ou de création de compte, que tous les visiteurs consultent, pour y intégrer des recommandations de produits pertinentes. Ces widgets ont montré un taux de clic de 8% et un taux de conversion de 11%.

11% de taux de conversion

Nosto propose aux e-commerçants une solution de personnalisation complète, leur permettant d'offrir à leurs clients une expérience d'achat personnalisée sur chaque point de contact et chaque support. Plateforme de personnalisation puissante élaborée pour une utilisation facile, Nosto fournit les outils les plus efficaces pour construire, lancer et optimiser des campagnes marketing personnalisées 1-to-1, et ce, sans l'aide de ressources informatiques spécifiques. Plus de 20 000 professionnels du e-commerce dans plus de 100 pays utilisent Nosto pour booster leur activité et ravir leurs clients. Nosto assiste ses clients depuis ses bureaux à Helsinki, Berlin, Stockholm, Londres et New-York.

sales@nosto.com I nosto.com/fr
Équipe France: +33 1 82 88 81 62

États-Unis
205 E 42nd Street – 20th Floor
New York, NY 10017

Allemagne
Schützenstrasse 6
10117 Berlin, Allemagne

Suède
Klarabergsviadukten 63
SE-101 23 Stockholm, Suède

Finlande
Bulevardi 21
00180 Helsinki, Finlande

Royaume-Uni
22 Upper Ground
London SE1 9PD