

## A PROPOS

Babyshop.com a été fondé en 2006 avec pour objectif de devenir le leader scandinave de la mode pour enfants. Aujourd'hui, Babyshop.com travaille avec 80 000 clients dans plus de 50 pays. L'entreprise a gagné plusieurs prix récompensant sa riche activité dans le monde du eCommerce. Parmi les plus prestigieux: le prix eCommerce de l'année au "Nordic eCommerce Summit 2011", le prix de la meilleure boutique en ligne dans la catégorie mode pour enfants, aux "Habit fashion awards 2012" et plus récemment le prix du eCommerce de l'année aux "Swedish Retail Awards 2014".

## CHALLENGE

Booster l'internationalisation de la marque en respectant les objectifs de celle-ci: Offrir une expérience d'achat unique et garantir un service client de qualité tout en combinant savoir-faire et offre de produits haut de gamme.

## POURQUOI NOSTO

Souhaitant améliorer leur taux de conversion et leur panier moyen, Babyshop.com était à la recherche d'une solution de recommandations entièrement automatisée et paramétrable. Le challenge était de supporter des sites dans des langues différentes. Nosto répondait ainsi parfaitement aux attentes de Babyshop.com grâce à ses fonctionnalités, ses paramètres avancés et son intégration rapide et sans risques.

### Les clients cliquant sur les recommandations Nosto...

ont une valeur

ont un panier moyen

passent

consultent

convertissent

81%

7%

66%

126%

77%

supérieure

plus important

de temps en plus sur  
le site

de produits en plus

mieux

## RECOMMANDATIONS NOSTO

- Top listes intégrées à la page d'accueil et aux pages de sous-catégories afin d'améliorer la navigation et d'inspirer les clients pour de futurs achats.
- Recommandations personnalisées comme les produits consultés récemment affichés sur la page d'accueil pour les clients retournant sur le site.
- Système de ventes croisées et de montées en gamme intégré aux pages produits afin d'inspirer et d'inciter les clients pour de futurs achats, augmentant naturellement le panier moyen et le taux de conversion.
- Envois d'e-mails d'abandon panier afin d'améliorer le taux de rétention.

## RESULTATS

- Les clients ayant cliqué sur les recommandations Nosto ont en moyenne converti 77% fois mieux et ont un panier moyen 7% plus important que les autres clients.
- La navigation améliorée a permis d'augmenter le temps moyen passé sur le site de +66% grâce notamment à la consultation de 126% de produits en plus en moyenne.
- Les clients ayant cliqué sur les recommandations Nosto ont une valeur 81% supérieure aux autres clients.
- 11% des revenus globaux ont été générés grâce aux recommandations Nosto.
- Le taux de conversion des e-mails d'abandon panier a atteint 16,71% et a par conséquent permis de récupérer des revenus perdus.

“ Nous sommes très satisfaits de la manière dont Nosto nous a permis d'optimiser notre site et d'améliorer le taux de conversion, le panier moyen et nos revenus globaux. Nosto est très facile à utiliser et à paramétrer, ce qui nous permet de travailler sur différents marchés et de soutenir notre croissance. De plus, avec ses fonctionnalités et sa facilité d'utilisation, Nosto nous aide à faire des économies sur notre budget “

— Magnus Fredin, PDG de Babyshop.com



## Étude de cas : Babyshop

Sur [www.babyshop.com](http://www.babyshop.com), les recommandations Nosto ont permis d'améliorer le taux de conversion de +77% et d'augmenter la valeur du panier moyen de +7%

Top listes sur page d'accueil

The screenshot shows the homepage of Babyshop.com with several promotional lists:

- MOST POPULAR IN STORE RIGHT NOW!**: A grid of 8 products including Bugaboo Bee strollers, Mini Rodini jackets, and Young Versace strollers.
- TOPLIST OF THE WEEK - CHILDRENSWEAR**: A grid of 8 clothing items like jackets, hoodies, and t-shirts.
- TOPLIST OF THE WEEK - CHILDREN SHOES**: A grid of 8 shoes including boots, sneakers, and slippers.
- TOPLIST OF THE WEEK STROLLERS**: A grid of 8 stroller models.

At the bottom, there is a footer with contact information and logos for PayPal, VISA, and Mastercard.

Montées en gamme et recommandations personnalisées sur les pages produits

The screenshot shows a product page for a yellow rubber boot. The main product is the 'KAVAT REGN YELLOW' boot, priced at 29.90 EUR. To the right of the product, there are sections for 'CUSTOMERS ALSO BOUGHT' and 'YOU HAVE BEEN LOOKING AT', both displaying grids of related products like other boots, shoes, and clothing items.