

A PROPOS

Élue meilleure marque de prêt-à-porter masculin de l'année aux Drapers Awards 2014, Without Prejudice est passé du statut de marque de sur-mesure respectée à celui d'entreprise de renom offrant une collection de tenues de soirée pour hommes élégantes avec une touche d'originalité. La marque est aujourd'hui distribuée dans plus de soixante boutiques britanniques indépendantes ainsi qu'aux États-Unis, au Canada, en Australie, en Irlande et en Europe.

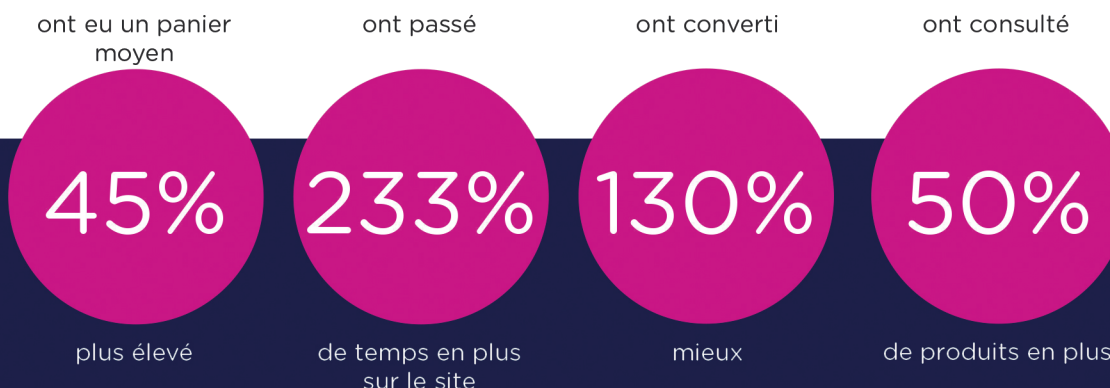
CHALLENGE

Without Prejudice était confronté à un fort taux de rebond et un panier moyen d'une valeur relativement faible comparée à la valeur des produits haut de gamme mis en vente. Pour résoudre ces problèmes, WP était à la recherche d'une solution qui faciliterait la navigation dans la boutique et qui inciterait les visiteurs à découvrir davantage de produits, permettant ainsi d'augmenter la valeur du panier moyen tout en diminuant le taux de rebond.

POURQUOI NOSTO

WP a choisi Nosto pour sa capacité à personnaliser automatiquement la navigation sur la boutique en ligne, affichant le contenu le plus pertinent à chaque client. Cela les entraîne ainsi naturellement à naviguer plus longtemps sur le site et à découvrir les produits haut de gamme suggérés par les recommandations Nosto. Le tarif de Nosto basé sur la performance et le contrat sans engagement ont aussi encouragé WP à tenter l'aventure avec Nosto.

Les clients cliquant sur les recommandations Nosto



SOLUTION

- Recommandations liées à l'historique de navigation ajoutées à la page d'accueil pour accueillir les clients fidèles et les aider à reprendre leur shopping là où ils l'avaient laissé.
- Top listes ajoutées aux pages catégorie pour améliorer la navigation et mettre en valeur la sélection, inspirant les clients à aller plus loin.
- Recommandations issues de l'historique de navigation ajoutées aux pages catégorie et produit pour permettre de naviguer aisément d'une page à l'autre améliorant ainsi l'expérience du visiteur sur le site.
- Recommandations cross- et up-selling filtrées ajoutées à la page produit pour afficher uniquement les produits d'une autre catégorie que celle visualisée et montrer les articles complémentaires.
- Recommandations sur la page panier ajoutées pour suggérer les produits supplémentaires qui pourraient correspondre aux articles que le client est déjà sur le point d'acheter.
- Recommandations personnalisées ajoutées à la page panier pour rappeler au visiteur ce qui l'a précédemment intéressé.
- Recommandations liées à l'historique de navigation ajoutées à la page 404 pour s'assurer qu'au lieu de se retrouver dans une impasse, le visiteur trouvera un moyen facile de poursuivre sa navigation sur le site.

RESULTATS

- Depuis la mise en place de Nosto les ventes ont augmenté de 30% et la valeur du panier moyen a augmenté de 15%
- Les clients cliquant sur les recommandations Nosto ont en moyenne converti 130% mieux et ont eu un panier moyen 45% plus élevé que les clients qui n'ont pas interagi avec les recommandations Nosto
- La navigation fluidifiée a augmenté le temps passé sur le site de 50%. En parallèle, les clients ont vu 233% plus de produits pendant leur visite.
- "Nosto nous a permis d'interagir avec nos visiteurs à travers ses fonctionnalités de personnalisation et d'en apprendre davantage sur les clients plus enclins à avoir un panier moyen plus élevé." Alex Bohea, E-Commerce Manager chez Without Prejudice

"La valeur du panier moyen a augmenté de 15% et nos ventes de 30%. Nous avons aussi observé des chiffres encourageants concernant le taux de conversion et le taux de rebond. Nosto a non seulement donné un coup de fouet à nos KPIs mais nous a aussi offert un niveau de service fantastique ! Nous sommes en contact régulier avec notre interlocuteur chez Nosto qui a pris le temps de se renseigner sur notre entreprise et nos produits, cela fait vraiment la différence !"

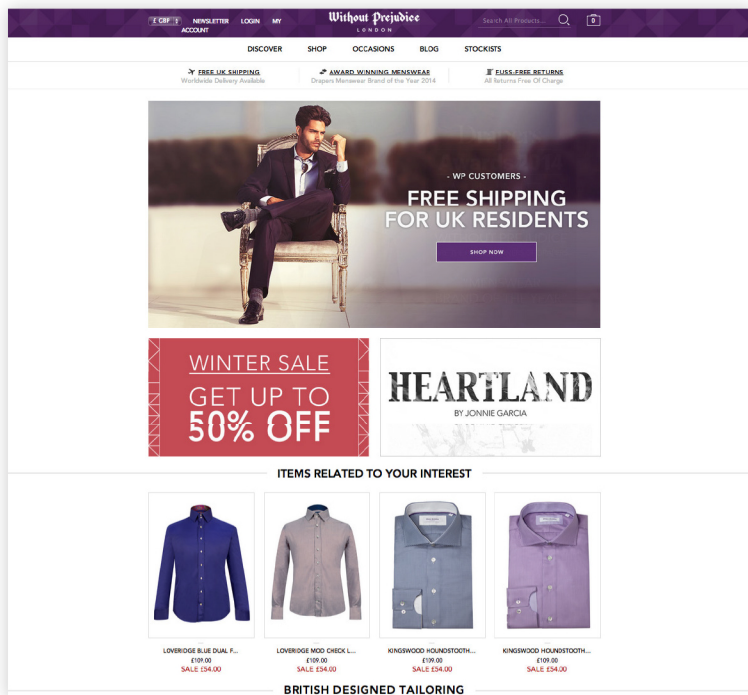
— Alex Bohea, E-Commerce Manager chez Without Prejudice



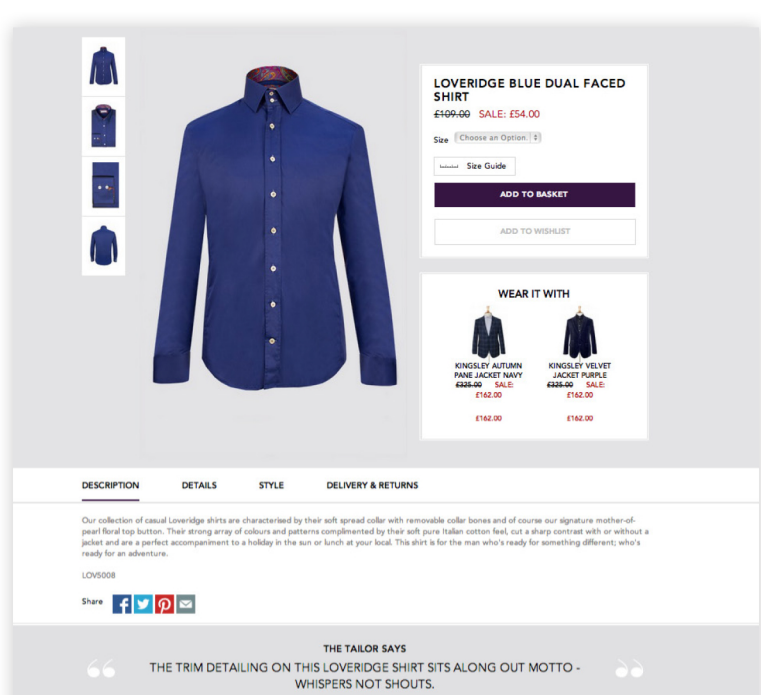
Etudes de cas : Without Prejudice

Les recommandations sur le site e-commerce de Without Prejudice ont converti les clients 130% mieux avec un panier moyen 45% plus élevé.

Recommandations liées à l'historique de navigation sur la page d'accueil



Recommandations issues de l'historique de navigation & recommandations cross- et up-selling sur la page d'accueil



Recommandations liées au contenu du panier et recommandations personnalisées sur la page panier

