

CAS CLIENT BACCHUS EQUIPEMENTS

COMMENT AMÉLIORER LES PERFORMANCES
COMMERCIALES DE SON SITE E-COMMERCE BTOB ?



LE BRIEF CLIENT

Objectif : Augmenter les conversions sur le site en offrant une expérience d'achat optimisée pour une clientèle professionnelle.

PLAN D'ACTIONS

L'audit Analytics et la recommandation « prise de recul » menés en amont sur le site ont permis de noter **différents points d'amélioration sur le site**. Le client a finalement opté pour deux solutions :



Les étapes :

- Faire remonter l'offre produit sur la home page
- Valoriser les avantages pour les professionnels
- Clarifier les avantages commerciaux et remonter les éléments de rassurance
- Penser mobile

BILAN

Refonte totale de la boutique en ligne afin de **faciliter l'expérience client**. Un travail de fond a été mené pour **gagner en visibilité** sur les moteurs de recherche et autres leviers webmarketing.

Enfin, les usages client ayant évolué, nous avons mis en place une **solution M-Commerce Mobile Friendly by Google**.

RÉSULTATS

Notre recette a bien fonctionné. Le nombre de pages vues a lui aussi augmenté de 23% ce qui prouve que **l'e-merchandising est plus efficace que l'ancienne version**.

+37% de conversions
+35% de trafic naturel
-20% de taux de rebond

