

Comment nous avons généré 76 000€ de CA en plus sur 4 mois pour Seven Young

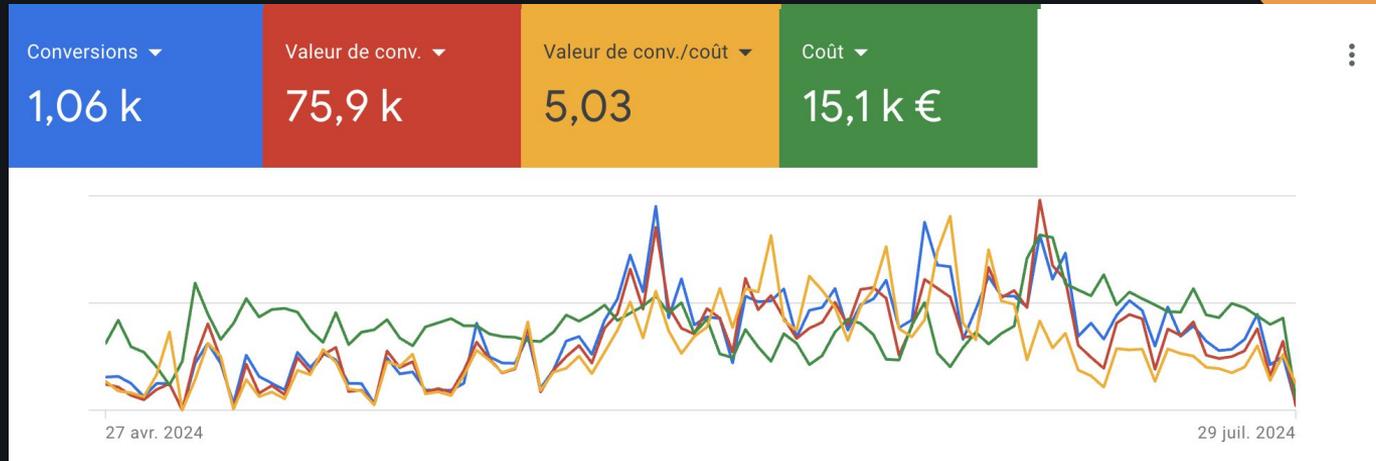
Toute notre réflexion et nos stratégies
pour arriver à ce résultat

Google
Partner



Saturne Marketing

Résultats obtenus lors de la collaboration



Stratégie utilisée : Analyse data E-commerce + Google Ads + Email Marketing

Contexte de la Marque.

Notre client **SevenYoung** est un revendeur de marques de cosmétiques Coréennes.

Le catalogue contient plus de 1200 produits.

Leurs marques phares sont les Anua, Beauty of Joseon et Cosrx

La marque possédait déjà une forte image de marque grâce notamment à ses partenariats avec des influenceurs Tiktok et sa stratégie de **Marketing d'influence**.

La régie Facebook venait tout juste d'être lancé ainsi que Google Ads mais avec un tracking défaillant.

Une partie du budget était dépensé sur des produits ne rapportant aucun chiffre d'affaires sur Google Ads.



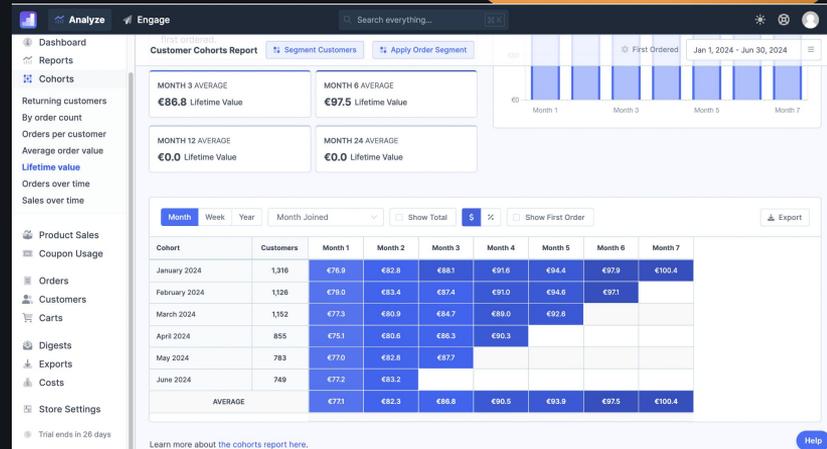
Phase d'analyse de la data

But de cette phase : obtenir un maximum d'informations sur **les spécificités du E-commerce de notre client et son modèle économique.**

Nous collectons des données sur :

- Le panier moyen
- La LTV 3mois/6mois/12 mois (**non connu par le client**)
- Le délai entre le 1er achat et le 2ème achat (**non connu par le client**)
- Les metrics E-commerce : Tx de conversion, CAC cible et ROAS Breakeven
- Les best sellers sur le site indépendamment des régies publicitaires.

La LTV 3mois/6 mois étant assez élevé nous avons pu calculer un ROAS breakeven en tenant compte pour l'acquisition.



Ce que nous avons fait

- Modification de la campagne d'acquisition Google Shopping pour se focaliser sur les **10 produits générants le plus de revenus.**
- Ajout de campagnes de Retargetting sur Display et Youtube Ads (UGC)
- Ajout d'une campagne de test pour les autres produits du site.
- Suppression hebdomadaire des produits non rentables.
- Ajout de campagnes d'Emails Marketing (Panier abandonné, bienvenue, post-achat à J+60 pour augmenter la LTV)

Résultats

- **Ajout de 76k€ de CA supplémentaire grâce à Google Ads.**
- ROAS de 5.03 sur Google Ads.
- Hausse de 35% du budget Google Ads sur la période.
- 55% de paniers récupérés
- Augmentation de la LTV 3mois et 6 mois.

