

# Comment nous avons généré 700 000€ de CA sur 26 mois pour Le Vent à la Française

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

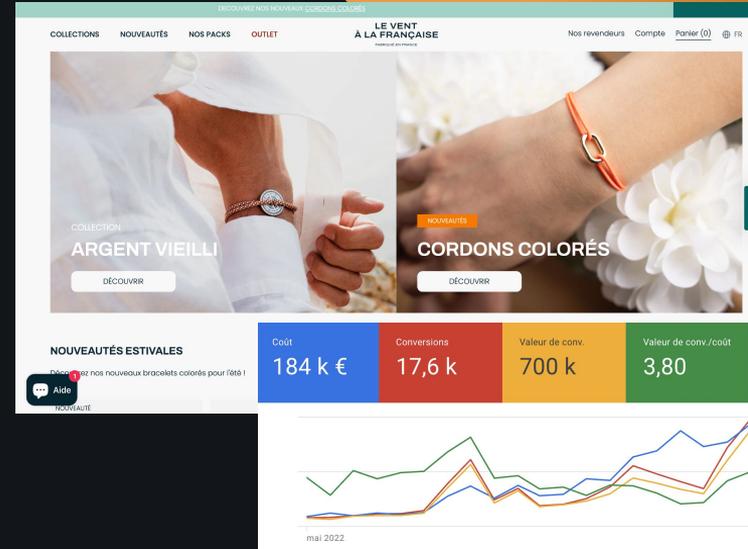
# Contexte de la Marque.

Notre client **Le Vent à la Française** produit des bracelets pour hommes et femmes

La marque est présente via le site internet mais aussi chez des revendeurs physiques.

L'enjeu de la collaboration était d'obtenir le maximum de nouveaux clients tout en respectant un seuil de rentabilité cible.

Un deuxième enjeu était de mettre en place une stratégie d'Email Marketing. (séquences automatisées et newsletters)



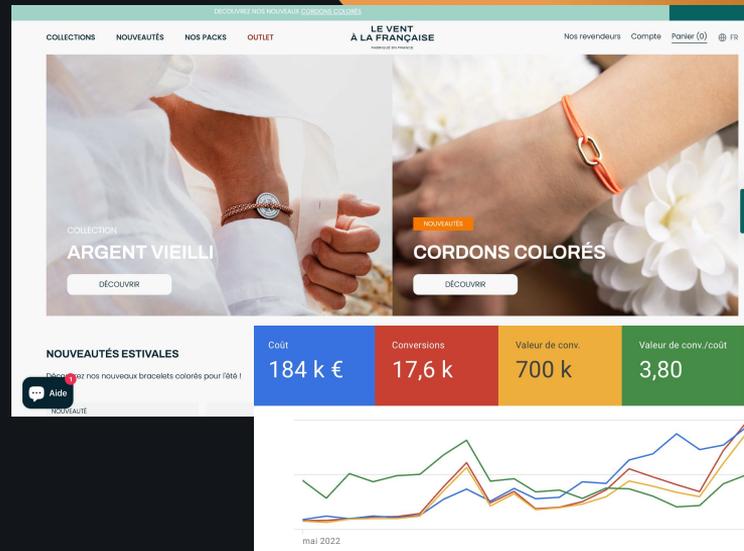
# Phase d'analyse de la data + conversion

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

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.

En analysant les data nous nous sommes rendus comptes que 30% des produits contribuaient à plus de 70% du chiffre d'affaires.



## Ce que nous avons fait

- Création d'une campagne d'acquisition Google Shopping pour se focaliser sur les **30% 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, newsletter pour les temps forts)

## Résultats

- **700k€ de CA généré grâce à Google Ads.**
- ROAS de 3.8 sur Google Ads.
- 55% de paniers récupérés
- 30% du CA global généré par l'Email Marketing.

