

EAU THERMALE AVÈNE

SUCCESS STORY

NOTRE CLIENT

« Eau Thermale d'Avène » est une marque du groupe Pierre Fabre qui conçoit développe dans ses laboratoires des produits pour peaux sensibles.

Depuis 2012, nous aidons Avène à mettre en place tout au long de l'année des campagnes de publicité digitale.

SES BESOINS

En faisant appel aux compétences de nos experts en 2012, les objectifs d'Avène étaient les suivants :

- Améliorer les performances de la marque auprès de leurs clients marocains (ROI, CPA, CPC etc)
- Augmenter le volume des ventes et acquérir de nouveaux clients
- Générer plus de trafic sur leur site commercial

NOS STRATEGIES

- Mise en place d'un système 100% transparent d'achat d'impressions publicitaires fondé sur le Real-Time Bidding afin de cibler une audience qualifiée
- Ciblage de segments d'audience spécifiques en fonction de la combinaison de différents critères : genre, âge, zones géographiques où sont vendus en magasin des produits Avène etc
- Mise en place de différentes stratégies de ciblage : ciblage contextuel et par mots-clés (« cosmétique », « beauté » etc), ciblage de données third-party afin d'élargir la base initiale de l'audience qualifiée, et ciblage géographique des zones où se trouvent des magasins Avène
- Elaboration de contenus spécifiques et de bannières publicitaires pour la promotion de nouveaux produits

LES RESULTATS

- CPC : inférieur de 50% au CPC attendu par le client
- Augmentation du volume des ventes concomitante à l'augmentation du trafic sur le site