

ORCHESTRA

SUCCESS STORY

NOTRE CLIENT

Orchestra est une ligne de vêtements et d'accessoires pour les enfants, de 0 à 14 ans.

Dès sa création, Orchestra s'est bâti une image fondée sur les couleurs vives, la joie et la bonne humeur afin d'attirer dans ses boutiques à la fois les enfants et leurs parents.

SES BESOINS

En faisant appel à nous, les objectifs d'Orchestra étaient les suivants:

- Améliorer la visibilité de la marque
- Mettre en avant les gammes de vêtements "Bébé Fille 0-23 mois" et "Bébé Garçon 0-23 mois" grâce à une campagne sur tablettes
- Générer du trafic sur leur site commercial et dans les boutiques
- Augmenter le volume des ventes et acquérir de nouveaux clients
-

NOS STRATEGIES

- Mise en place d'une approche sur canaux multiples de la stratégie digitale d'Orchestra et élaboration de reporting sur l'efficacité de chacune de ces campagnes
- Elaboration d'une stratégie visant spécifiquement les tablettes afin de générer plus de trafic sur le site internet et d'augmenter le nombre de clic
- Ciblage spécifique d'internautes en fonction de la combinaison de différents critères : âge, genre et centres d'intérêt (femmes enceintes, femmes avec des jeunes enfants etc)
- Augmentation des interactions entre les consommateurs et Orchestra via la campagne sur tablettes
- Création d'un contenu publicitaire spécifique à même d'engendrer un véritable engagement des consommateurs aux valeurs de la marque
- 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

LES RESULTATS

- Visibilité accrue de la marque et des lignes de produits "Bébé Fille 0-23 mois" et "Bébé Garçon 0-23 mois"
- Multiplication du CTR par 2
- Réduction de 40% du CPA