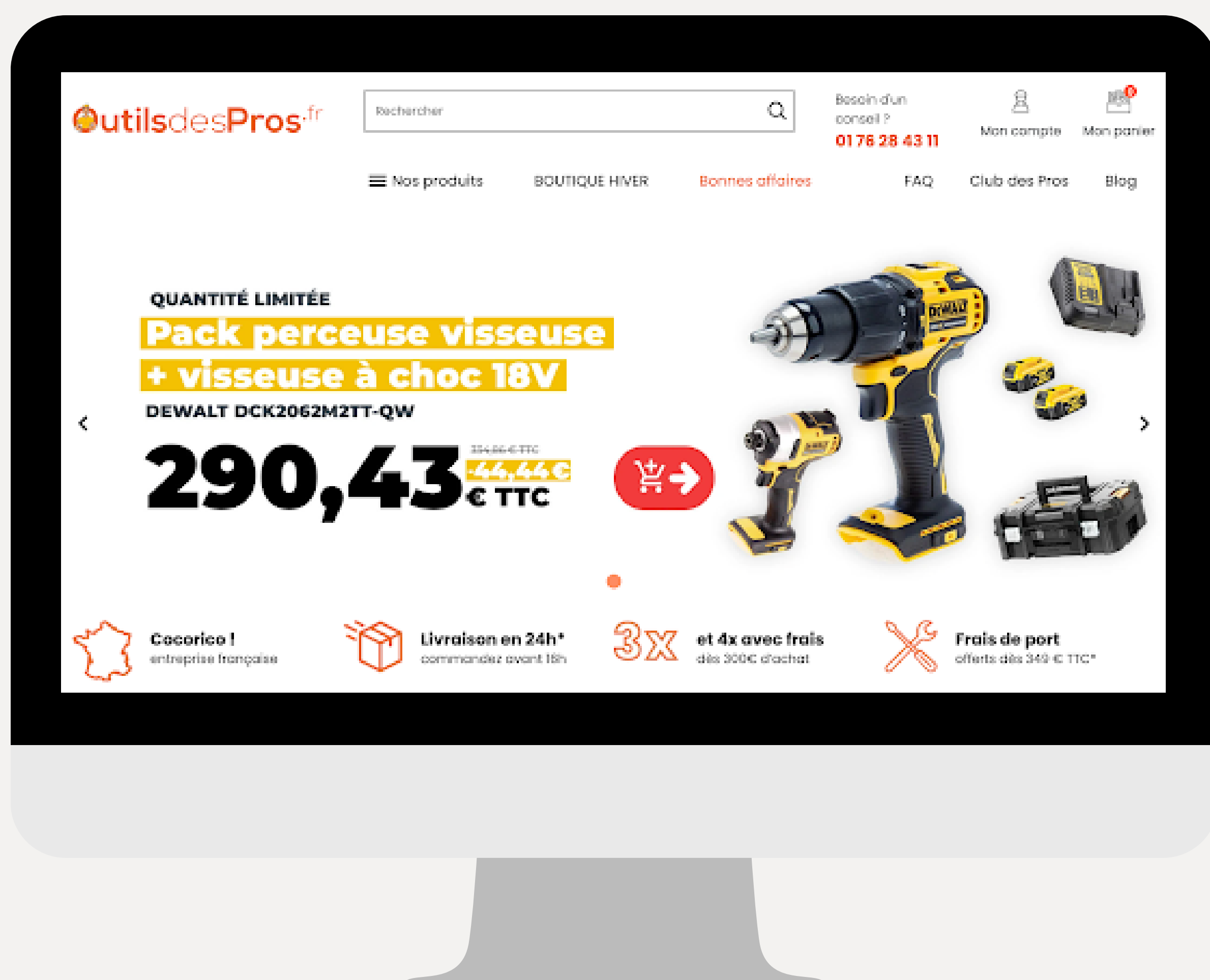


ÉTUDE DE CAS CLIENT

Comment OutilsdesPros.fr utilise l'IA pour exploiter pleinement le potentiel de vente de chacun de ses produits ?



SOMMAIRE

L'emailing comme moteur de croissance et de fidélisation

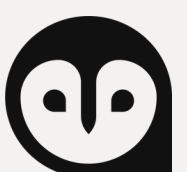
- Les actions mises en place
- Les résultats obtenus (2023 VS 2022)
- Quelles perspectives pour 2024 ?

L'acquisition payante comme vecteur de diversification des sources de revenus : savoir quel produit vendre, quand le vendre et sur quel levier

- Les actions mises en place
- Les résultats obtenus (2023 VS 2022)
- Quelles perspectives pour 2024 ?

SteerFox x Kiliba : l'intelligence artificielle produit au service de la croissance d'OutilsdesPros.fr

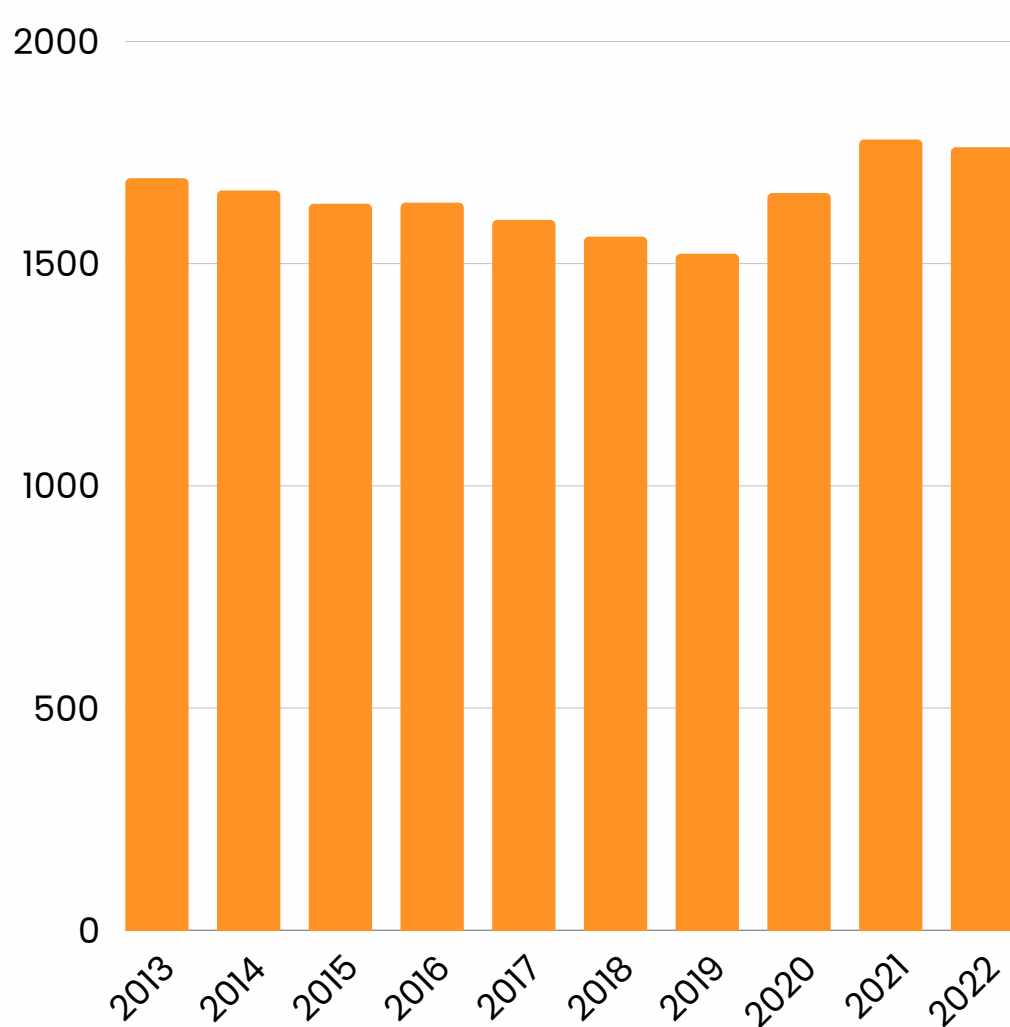
- Comment Kiliba met son IA produit au service de la stratégie d'emailing d'OutilsdesPros.fr ?
- Comment SteerFox met son IA produit au service de la stratégie d'acquisition d'OutilsdesPros.fr ?
- Une infinité de scénarios qui renforcent l'approche multicanale ?



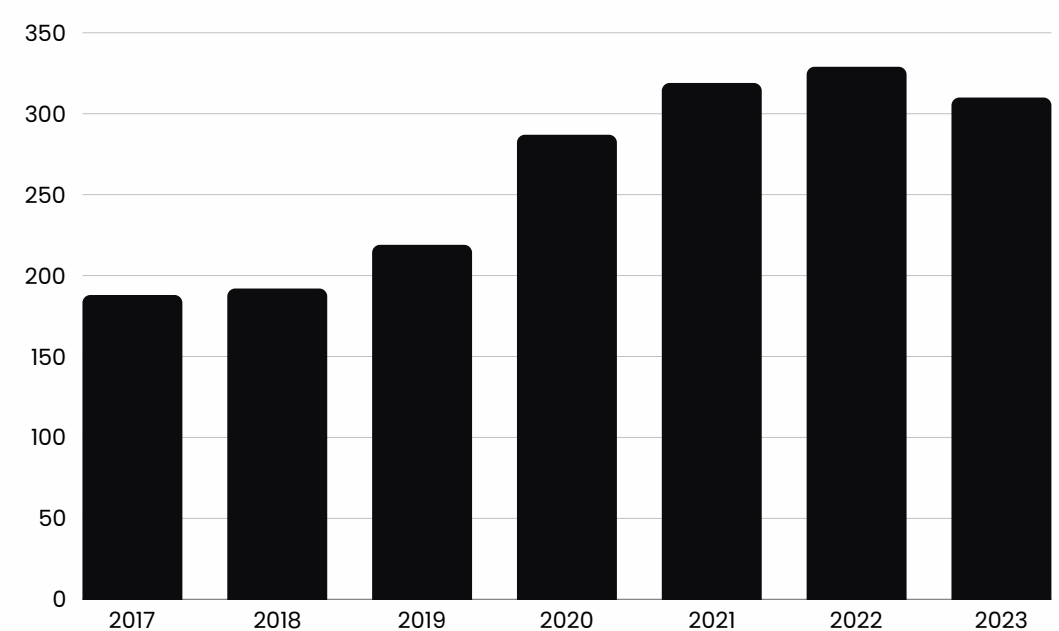
OutilsdesPros.fr est le grand spécialiste de l’outillage en ligne. Leur promesse ? Équiper les professionnels du bâtiment et les particuliers en outillage professionnel au meilleur prix. Cela fait maintenant 12 ans que cette promesse est tenue avec plus de 20.000 références au catalogue sélectionnées par des pros, un délai de livraison ultra-rapide (24h dans toute la France), et des conseillers clients qui offrent un service rapide et personnalisé avant, pendant et après l'achat.

En 2022, après 2 années de confinements successifs durant lesquelles le bricolage a eu du succès, le marché, dans sa globalité, stagne. Son chiffre d'affaires plafonne, voire décroît chez certains des plus grands acteurs du secteur avec plusieurs plans de licenciement annoncés à cette même période.

Évolution du chiffre d'affaires mondial de l'entreprise Mr Bricolage entre 2013 et 2022 (en millions d'euros)



Évolution du chiffre d'affaires e-commerce dans le secteur du bricolage entre 2017 et 2023 (en milliards d'euros)



Face à ce contexte, OutilsdesPros.fr cherche à tirer son épingle du jeu et à utiliser son positionnement prix comme avantage pour prendre de nouvelles parts de marché aux concurrents. L'enjeu : réussir à exploiter le potentiel maximal de vente de chacun de leurs produits.

L'emailing, comme moteur de croissance et de fidélisation

Les actions mises en place

OutilsdesPros.fr a choisi d'utiliser l'emailing comme levier essentiel pour stimuler sa croissance et fidéliser sa clientèle. En partenariat avec Kiliba, l'équipe a entrepris une dynamisation et une personnalisation poussée de ses campagnes d'email marketing.

L'objectif ? Proposer le produit adéquat, au moment opportun, à chaque destinataire, optimisant ainsi l'impact et la pertinence des communications.

Les résultats obtenus (2023 vs 2022)

x2

Le **chiffre d'affaires** généré par les emails Kiliba, témoignant de l'**efficacité de la personnalisation** dans la conversion des prospects en clients.

3%

De **taux de clic**, mettant en lumière l'engagement des destinataires envers le contenu proposé.

49%

De **taux d'ouverture**, démontrant l'attrait des emails personnalisés et ciblés de Outilsdespros.fr.

Quelles perspectives pour 2024 ?

Poursuite de la stratégie d'emailing personnalisés avec Kiliba pour renforcer la croissance et la fidélisation.



L'acquisition payante comme vecteur de diversification des sources de revenus : savoir quel produit vendre, quand le vendre et sur quel levier

Les actions mises en place

Trois grands changements ont été opérés :

- Passage d'un tracking Google Analytics à un tracking Google Ads pour réceptionner davantage de signaux de conversion
- Tracking du chiffre d'affaires hors taxes sans frais de port
- Mise en place de Enhanced conversion

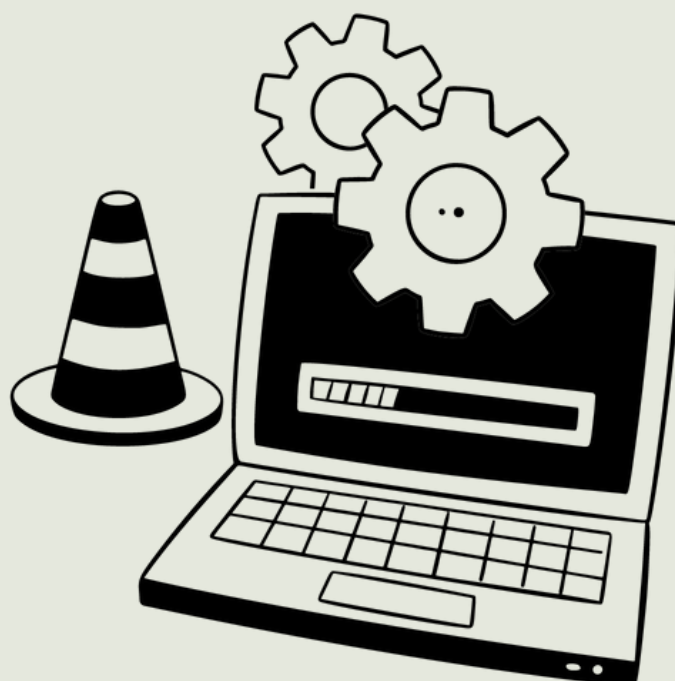
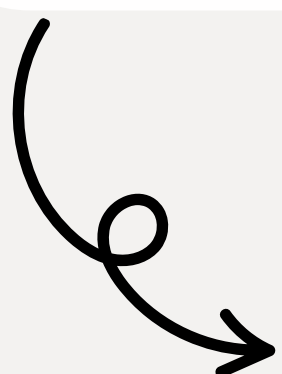
Par la suite, la plateforme SteerFox a permis de créer des clusters produits à partir du catalogue d'OutilsdesPros.fr, selon différents critères (marges, compétitivité prix, délais de livraison, performances historiques, etc...). L'objectif, prioriser les investissements d'OutilsdesPros.fr et exploiter le potentiel maximal de chaque produit.

Dans le cadre de la stratégie d'acquisition e-commerce mise en place pour OutilsdesPros.fr, les équipes SteerFox ont travaillé sur la qualité des données du compte. Une phase primordiale pour adopter une stratégie au plus proche de la réalité de l'activité du client.

Dans cette optique, les données d'outils tiers (CMS et outils de repricing notamment) ont permis de détecter des produits à potentiel sous-exploité via l'Ads.

Enfin, l'un des grands projets menés pour OutilsdesPros.fr : le pilotage des campagnes basé sur la temporalité. Au vu du secteur et de la cible, il était primordial pour le client d'adapter le pilotage selon les jours de la semaine avec une volonté de mieux investir au meilleur moment.

Les résultats obtenus (2023 VS 2022)



Les perspectives pour 2024

- Ouvrir l'acquisition d'OutilsdesPros.fr à de nouveaux canaux, notamment  Bing &  Meta
- Optimiser le tracking et la donnée envoyée aux algorithmes Google
- Enrichir le scoring produit de l'IA SteerFox avec de nouvelles données pour de meilleures performances



SteerFox x Kiliba : l'intelligence artificielle produit au service de la croissance d'OutilsdesPros.fr

Deux solutions différentes, un même objectif : diffuser le bon produit, à la bonne personne, au bon moment et sur le bon canal. Kiliba et SteerFox se sont appuyés sur leur IA respective pour décliner cet objectif sur différents leviers : l'emailing et le paid media.

Comment Kiliba met son IA produit au service de la stratégie d'emailing d'OutilsdesPros.fr ?

Kiliba met à disposition une bibliothèque de 24 scénarios d'emailing préconfigurés, essentiels (bienvenue, cross-selling, etc.) et plus originaux (comme les éphémérides, ou celui personnalisable).

Cette solution offre également une gestion intelligente et personnalisée de la pression marketing. L'objectif d'OutilsdesPros.fr était de ne pas surcharger ses clients d'emails, mais plutôt de permettre à l'outil d'envoyer les bons emails, au bon moment, tout en exploitant pleinement sa base de données sans nécessiter une intervention constante.

Grâce à l'IA native de Kiliba, OutilsdesPros.fr a ainsi pu efficacement mettre en place cet objectif en automatisant ses scénarios d'emailing afin d'obtenir une segmentation automatique et dynamique de sa base de données pour mieux convertir.

Comment SteerFox met son IA produit au service d'acquisition d'OutilsdesPros.fr ?

SteerFox met à disposition des e-commerçants comme Outilsdespros.fr, la seule plateforme qui permet d'identifier les opportunités de vente du catalogue et d'activer les stratégies marketing cross-canal.



Comment le scoring SteerFox fonctionne ?

Les performances publicitaires historiques d'Outilsdespros.fr sont confrontées à la demande réelle du marché pour vos produits et à vos objectifs business (volume de vente, rentabilité). Des millions de données qui permettent de scorer le potentiel de vente de chaque produit et de prioriser les investissements marketing d'Outilsdespros.fr.



Une infinité de scénarios qui renforcent l'approche multicanale et la valeur incrémentale des solutions

Les synergies entre les deux solutions permettent chaque jour à Outilsdespros.fr d'être toujours plus performant dans son approche multicanale. Une stratégie qui leur permet d'être présent tout au long du parcours d'achat. De la phase d'inspiration, en passant par la phase de comparaison, jusqu'à la phase de décision. Un ciblage fin des campagnes marketing avec une multiplicité de points de contact cross-canal.