



CASE STUDY

CUISINE ADDICT

73% d'augmentation du taux de conversion
de la recherche sur mobile en un an*

 Sensefuel



MARKET SEGMENT

Homeware & furniture

62%

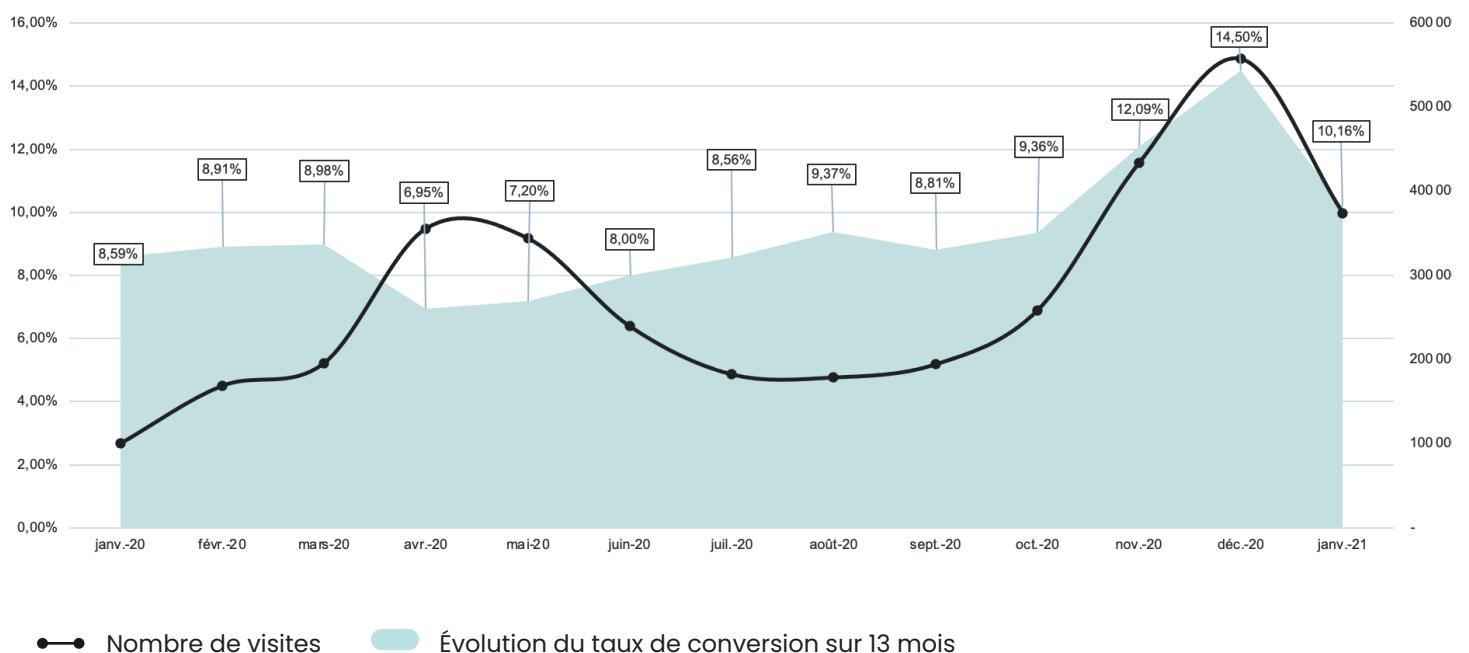
du chiffre d'affaires
proviennent du search.

THE PROJET

Cuisine Addict a été créé en 2008 par deux amis ayant fait le constat suivant : à l'époque, la majorité du matériel et les fournitures pour les restaurateurs et les boulangers sont inaccessibles au grand public, bien qu'ils en soient friands. Ce sont aujourd'hui plus de **10 000 références culinaires de qualité professionnelle** qui sont accessibles à tous, depuis le site CuisineAddict.com.

Lors de notre rencontre, Cuisine Addict était dans un contexte global de refonte de son site e-commerce. Une refonte à la fois de la plateforme e-commerce, mais aussi une volonté de changement de moteur de recherche, l'équipement qui était en place souffrant d'un manque de pertinence global. **L'objectif de l'entreprise était de posséder une plateforme nouvelle et une expérience de recherche renouvelée.**

ÉVOLUTION DU TAUX DE CONVERSION DE LA RECHERCHE*



Calculs effectués sur une période allant de novembre 2020 à janvier 2021.

Pour lisser les effets de saisonnalité, nous avons calculé une moyenne sur les 3 derniers mois de la période observée.

*Conversion de la recherche : Visites avec recherche(s) suivies d'une validation de panier / Visites avec recherche(s).

L'Intelligence Artificielle auto-apprenante de Sensefuel a rapidement séduit Cuisine Addict. **Le fait que les résultats de recherches soient pertinents dans le contexte de chaque visiteur, sans intervention nécessaire de l'équipe est un bénéfice important pour l'enseigne.** Cela permet de libérer du temps opérationnel pour les équipes qui peuvent se concentrer sur le cœur de business de l'entreprise en étant assuré de la pertinence des résultats et de la performance du moteur de recherche

Dans un contexte de migration global de la plateforme e-commerce, l'aspect Plug & Play de la solution permettant de réduire drastiquement les difficultés à l'implémentation, a convaincu Cuisine Addict de s'équiper de Sensefuel.

Après un an d'utilisation les résultats sont probants. La crise du Covid a entraîné une croissance globale du trafic de Cuisine Addict. Les consommateurs ont beaucoup cuisiné, ont dû s'équiper et ont consommé en ligne. **La nouvelle expérience de recherche a supporté cette croissance avec un taux de conversion qui a augmenté de +80% sur le mobile en un an et avec plus de la moitié des commandes provenant du moteur de recherche (61,57%).**

Les équipes de CuisineAddict sont satisfaites de la pertinence, du gain de temps et des performances qu'apportent Sensefuel au quotidien et qui lui ont permis de passer un nouveau palier. **L'enseigne souhaite désormais renforcer l'animation commerciale sur son site e-commerce et notamment à l'aide des fonctionnalités d'e-merchandising Sensefuel.**

RESULTS

43%

Augmentation du taux de conversion de la recherche mobile sur un an.

X6

Rapport entre le taux de conversion de la recherche vs. celui de la navigation

48%

Part des recherches sur mobiles.



Sensefuel équipe les marques et enseignes d'une plateforme de recherche e-commerce et de découverte produits fondée sur une puissante technologie de Deep Learning. Sensefuel crée des expériences d'achat captivantes, adaptées aux sensibilités et contextes de chaque visiteur, pour convertir les recherches en ventes.