

A close-up photograph of a piece of orange lace fabric with a wide, matching orange ribbon tied into a loop. The background is a soft, out-of-focus light blue.

CASE STUDY

ROUGE GORGE

68% d'augmentation du taux de conversion
de la recherche sur mobile en un an*

 **Sensefuel**

ROUGE GORGE

MARKET SEGMENT

Fashion & Appareil

42%

Augmentation du taux de conversion de la recherche en un an*

THE PROJET

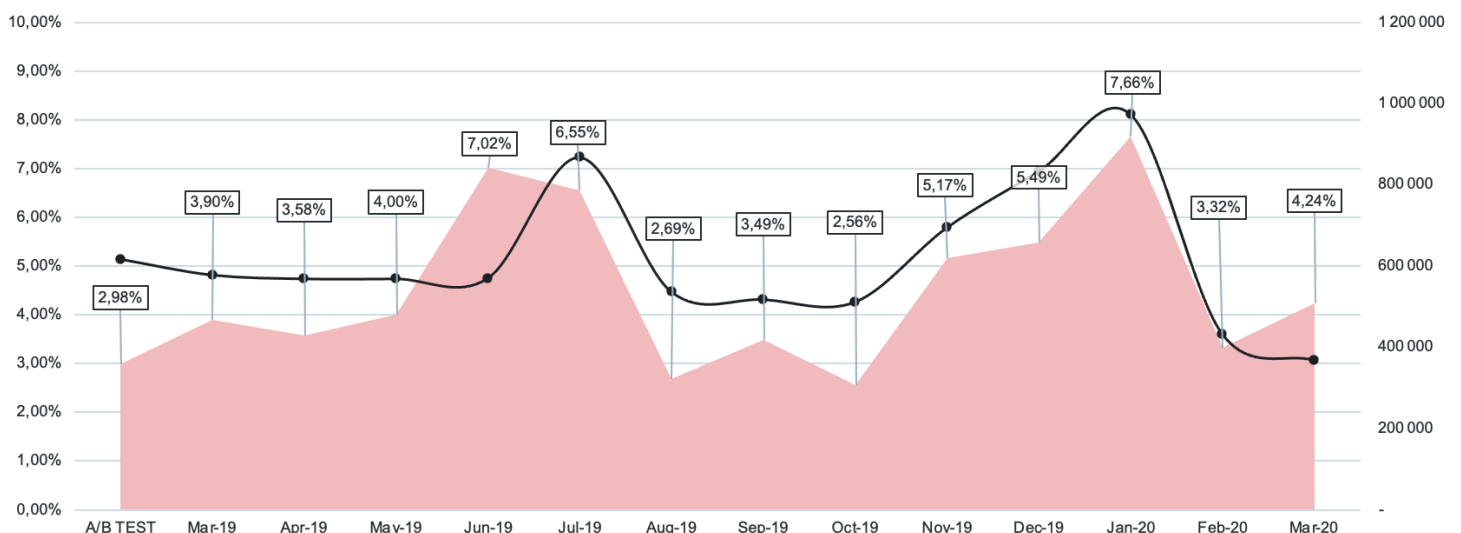
RougeGorge est une marque de lingerie pour femme, créée par des femmes. La marque souhaite accompagner celles-ci dans leur quotidien, afin qu'elles puissent choisir au mieux la lingerie qui répondra à leurs besoins et leurs envies. RougeGorge guide les femmes dans la découverte des typologies et des formes de soutiens-gorge.

L'accompagnement et le conseil sont donc des fondamentaux de la marque, il est alors essentiel que cet ADN se trouve au coeur de l'expérience du site e-commerce, y compris au sein de la recherche.

L'enjeu supplémentaire pour Claire Tardy, responsable Web & E-commerce, est de faire gagner du temps à ses clientes fidèles qui connaissent les modèles qu'elles veulent.

Il devient donc urgent pour la marque d'investir dans un moteur de recherche précis, mais aussi capable d'accompagner la cliente dans son choix.

ÉVOLUTION DU TAUX DE CONVERSION DE LA RECHERCHE*



● Nombre de visites Évolution du taux de conversion sur 13 mois

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

C'est par le bouche-à-oreille que Claire Tardy prend contact avec Sensefuel, elle décidera ensuite très rapidement de tester la solution.

Lorsque Claire Tardy évoque le test qui a duré un mois, elle met en avant la simplicité :

"Le test a duré un mois, et il a suffi d'insérer un simple tag dans notre site. Les deux premières semaines, nous avons modifié un peu le flux du catalogue pour s'assurer que tout était bien intégré, et ensuite, il n'y avait plus qu'à mesurer les performances."



RÉSULTATS

X3,11

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

73%

des recherches sont mobiles.

24%

des commandes sont issues de la recherche.



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.