



alittleMarket

Témoignage client
Le 19 Août 2013

alittlemarket.com confie l'optimisation de son site Internet à CONVERTEO

CONVERTEO a été mandaté par alittlemarket.com avec pour mission l'optimisation du taux de conversion de leur site Internet. CONVERTEO a ainsi accompagné alittlemarket.com dans une démarche structurée d'amélioration de la performance du site et la mise en place de tests pour l'optimisation de leurs pages.

alittlemarket.com est une place de marché proposant les créations faites-main de vendeurs particuliers. Créée fin 2008, elle rassemble aujourd'hui plus de 55 000 créateurs, près de 400 000 membres et propose plus d'1,2 millions de créations. L'audience du site est en forte croissance et se situe aujourd'hui autour de 3 000 000 visites par mois.

CONVERTEO s'est donc engagé à accompagner les équipes d'alittlemarket.com dans la mise en place de plusieurs actions pour augmenter le taux de conversion de leur site Internet. « *Recommandé par notre réseau, nous avons décidé de collaborer avec CONVERTEO pour leur expertise e-commerce ainsi que pour leur approche rigoureuse, pragmatique et focalisée sur les grands enjeux* », explique Nicolas d'Audiffret, un des fondateurs de alittlemarket.com.

Les objectifs d'alittlemarket.com étaient doubles : dans un premier temps, détecter les zones clés d'optimisation du site à l'aide d'un audit et dans un second temps, mettre en place des améliorations concrètes à fort impact. « *Pour ce faire, CONVERTEO combine, selon nous, à la fois l'excellence technique et la prise de recul stratégique et marketing, ce qui est très rare sur le marché* », poursuit Nicolas d'Audiffret.

La mise en place d'une démarche structurée d'amélioration de la performance pour alittlemarket.com

CONVERTEO a donc réalisé une analyse complète des zones d'amélioration du site Internet alittlemarket.com, puis a accompagné alittlemarket.com dans l'implémentation des pistes d'optimisation soulevées. La démarche adoptée par Converteo a été la suivante :

- Tracking (outil de webanalyse et de click-tracking) du site de manière à collecter des données précieuses dans la compréhension des interactions des visiteurs avec les différentes pages du site.
- Audit du site visant à l'identification des principaux freins à la conversion et la formulation de pistes d'amélioration.
- Création de maquettes fonctionnelles traduisant graphiquement les recommandations de l'audit.

- Accompagnement des équipes alittlemarket.com dans la création et l'intégration des maquettes graphiques
- Pour tout nouveau chantier d'optimisation, testing des variantes face à la page originale et implémentation de la version « vainqueur » une fois assurée la représentativité statistique des résultats.

La collaboration entre CONVERTEO et alittlemarket.com a permis un réel transfert de compétences sur les sujets liés à l'optimisation de la conversion (CRO – Conversion Rate Optimization). CONVERTEO a donc contribué à l'adoption chez alittlemarket.com d'une démarche d'amélioration continue et à une montée en compétence sur les problématiques de testing.

« Nos contacts réguliers avec l'équipe CONVERTEO nous ont apporté de l'autonomie sur les décisions à prendre concernant l'amélioration de notre site Internet. CONVERTEO a une approche très didactique et cherche toujours à nous impliquer dans ses recommandations afin que notre équipe s'approprie les problématiques et ses solutions », note Nicolas d'Audiffret.

RESULTAT : des gains de performance significatifs

Suite aux analyses réalisées, CONVERTEO et alittlemarket.com se sont penchés sur la réalisation de trois projets d'optimisation. Le premier consistait à tester un nouveau **template de page panier**. Cette démarche a permis d'augmenter le taux de conversion des visites passées par la page panier de 13,8 %. Le second projet concernait le test d'un nouveau **template de page boutique** (page où le vendeur présente et vend ses créations); de bons résultats sont ressortis puisque cette nouvelle version a permis d'augmenter de 14,2% le taux de conversion ainsi que de 18,6 % le chiffre d'affaires des visites passées par une page boutique. Pour terminer, CONVERTEO s'est également penché sur le test d'un nouveau **template de page création** qui a aussi permis d'augmenter considérablement la performance du site : + 27% de chiffre d'affaires, +26,7% de taux de conversion et +8,7% de taux d'ajout au panier pour les visites passées par cette page

« Nous sommes satisfaits de notre collaboration avec CONVERTEO puisque ces différents tests ont permis d'augmenter de 50% notre taux de conversion », conclut Nicolas d'Audiffret.

A propos d'alittlemarket.com

alittlemarket.com est le premier site français où acheter et vendre des créations faites-main et artisanales. Plus de 1,3 millions de créations en séries très limitées ou uniques sont disponibles sur le site Internet, c'est l'occasion également de faire la connaissance de milliers de créatrices et créateurs passionnés et talentueux.

Pour en savoir plus : www.alittlemarket.com/

A propos de CONVERTEO

CONVERTEO e-business consulting, est le cabinet de conseil spécialisé dans le digital et la data. Depuis sa création en 2007, CONVERTEO assiste des PME et Grands Comptes dans la définition de leurs projets, leur mise en œuvre et leur optimisation business. Leurs prestations de conseil en marketing stratégique, modélisation économétrique, organisation et management opérationnel se déroulent dans le cadre de missions ponctuelles ou d'accompagnements réguliers. CONVERTEO crée une relation de confiance avec ses clients, parmi lesquels : des banques, des enseignes de grande distribution, des médias, des acteurs B2B, e-commerce, des générateurs de leads...

Pour en savoir plus : <http://www.converteo.com/>

CONTACTS PRESSE

OXYGEN

Charlotte Javelle / Angélique De Barros

Tél. : 01 41 11 35 40

charlottej@oxygen-rp.com