



Cabaïa accélère sa croissance grâce AB Tasty Recommendations & Merchandising

Réputée pour ses bonnets et sacs à dos personnalisables, la marque française souhaitait booster sa croissance digitale en optimisant la personnalisation de ses recommandations produits. Dans le but ambitieux de générer 55 millions d'euros de chiffre d'affaires, Cabaïa s'est tournée vers AB Tasty pour optimiser son expérience e-commerce et améliorer ses taux de conversion.

LE DÉFI

Depuis sa création en 2015, Cabaïa s'est imposée comme une marque incontournable sur le marché français. Cependant, la gestion manuelle des recommandations produits via les modules Shopify s'avérait inefficace et ralentissait la croissance. Cabaïa recherchait une solution capable d'automatiser et d'améliorer la pertinence de ses recommandations, tout en s'intégrant parfaitement à son système déjà en place.

LA SOLUTION

En 2022, sur les recommandations d'une autre marque, Cabaïa a décidé de collaborer avec AB Tasty. Le partenariat a débuté par un A/B test de deux mois : 50 % des visiteurs ont été exposés à des recommandations produits personnalisées via AB Tasty, tandis que les autres 50 % continuaient de voir les recommandations standard de Shopify.

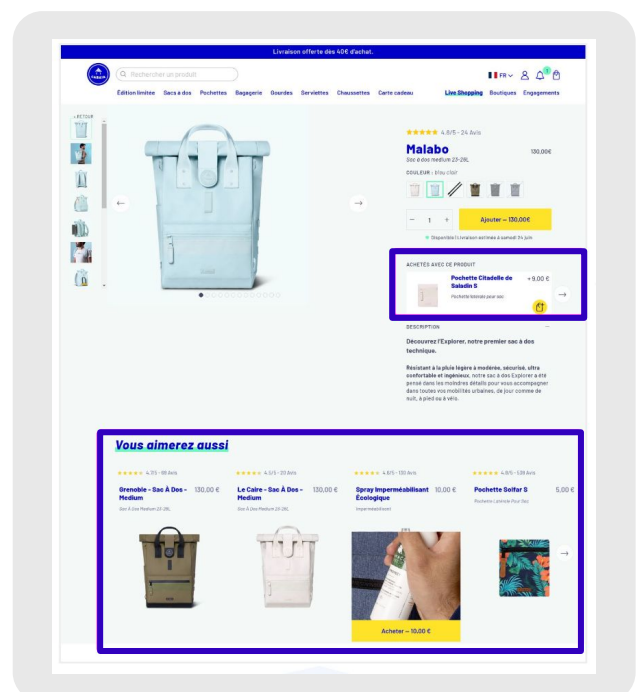
AB Tasty a déployé son moteur de recommandations à des moments clés du parcours client pour maximiser les résultats :

- **Pages produit** : deux blocs stratégiques ont été intégrés :

1. Bloc produits complémentaires : placé sous le bouton "Ajouter au panier", ce bloc suggérait des accessoires ou articles assortis pour encourager les clients à compléter leur achat.

2. Bloc produits similaires : situé sous la description du produit, ce bloc proposait des articles similaires afin d'aider les clients dans leurs choix et accroître le taux de conversion.

- **Page panier** : un slider dynamique s'affichait lorsqu'un produit était ajouté au panier, mettant en avant les articles souvent achetés ensemble avec l'article sélectionné. Un indicateur de progression montrait également le montant restant pour bénéficier de la livraison gratuite, incitant ainsi les clients à acheter plus de produits.





Ces recommandations, basées sur des algorithmes avancés, prenaient en compte des critères tels que le stock disponible, la nouveauté des produits, les promotions en cours et des règles commerciales propres à Cabaïa. Cette approche garantissait des suggestions personnalisées et pertinentes pour chaque client, en fonction de son comportement d'achat.

LES RÉSULTATS

Les résultats de l'A/B test ont été impressionnants, avec des gains significatifs sur les principaux indicateurs de performance :

- **Revenu par utilisateur** : +12,7 %, prouvant l'efficacité des recommandations personnalisées pour augmenter les ventes.
- **Nombre de transactions** : +9,6 %, avec un taux de conversion supérieur chez les utilisateurs exposés aux recommandations AB Tasty.
- **Taux de conversion** : Amélioration de 10 %, confirmant que les recommandations personnalisées convertissent mieux les visiteurs en acheteurs.

Revenu par utilisateur

+12.7%

Transactions

+9.6%

Taux de conversion

+10%

Valeur moyenne du panier

+2.4%

- **Valeur moyenne du panier** : Augmentation de 2,4 %, grâce à l'ajout stratégique de suggestions de produits complémentaires, encourageant les clients à effectuer des achats supplémentaires.

Fort du succès de ce test initial, Cabaïa a choisi de déployer la fonctionnalité AB Tasty Recommendations & Merchandising sur l'ensemble de son site. Depuis, l'optimisation se poursuit avec des sessions stratégiques régulières menées avec le Customer Success Manager d'AB Tasty, garantissant à Cabaïa de rester à la pointe de la personnalisation en e-commerce.

"AB Tasty délivre des résultats exceptionnels. Les scénarios d'affichage sont parfaitement adaptés à nos besoins. La culture du 'test & learn' chez AB Tasty nous permet d'optimiser en continu nos performances."



Émilien Foiret
Co-fondateur

LES BÉNÉFICES

Au-delà des résultats commerciaux, Cabaïa a particulièrement apprécié la technologie sans cookies d'AB Tasty, qui renforce la protection des données des utilisateurs en traitant les informations directement dans le navigateur sans les envoyer à des serveurs externes. Cette solution innovante, conforme aux réglementations actuelles et futures en matière de protection des données, garantit également des temps de chargement rapides pour une expérience utilisateur optimale.

En adoptant AB Tasty, Cabaïa s'est dotée d'une solution pérenne, alignée sur son engagement à offrir une expérience d'achat premium et respectueuse de la vie privée.