

De la complexité à la conversion : comment AB Tasty a transformé la stratégie de personnalisation du Groupe Équipement de la Maison

Avec plus de 800 magasins et un catalogue de 250 000+ produits, le Groupe Équipement de la Maison (Bricomarché, Brico Cash et Bricorama) a relevé un défi de taille : offrir une expérience e-commerce personnalisée et fluide, à grande échelle.

LE DÉFI

Pour le Groupe Équipement de la Maison, fournir des expériences en ligne sur mesure et intuitives était essentiel pour rester compétitif. Cependant, les recommandations manuelles ralentissaient leurs processus et n'étaient plus adaptées à une opération de cette envergure.

Le groupe avait besoin d'une solution capable de s'intégrer à son réseau étendu et de répondre à deux objectifs clés : augmenter les ventes en ligne et améliorer la satisfaction client.

En combinant précision, personnalisation et performance, AB Tasty est rapidement devenu leur partenaire incontournable, tout en respectant les réglementations sur la confidentialité.

LA SOLUTION

AB Tasty Recommendations and Merchandising a introduit une solution de personnalisation basée sur l'IA et sans cookies, adaptée aux besoins uniques du groupe.

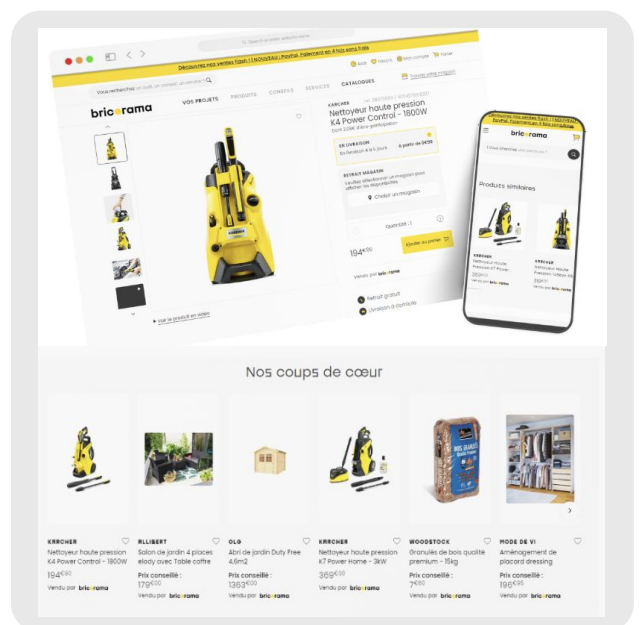
La personnalisation a été appliquée tout au long du parcours client pour rendre chaque étape plus pertinente et engageante :

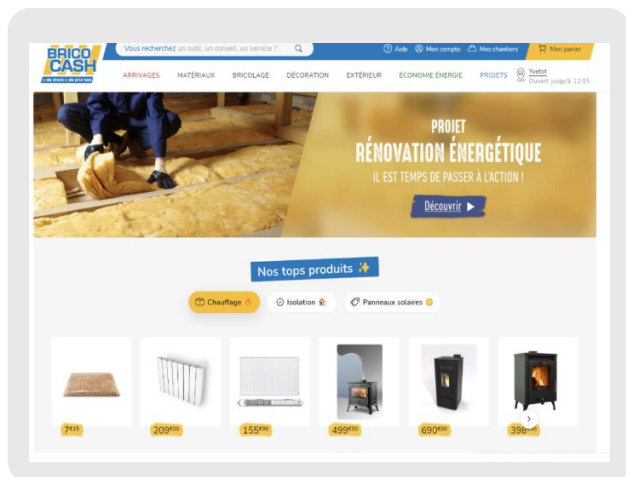
- Page d'accueil : un test A/B/C a permis de comparer différentes stratégies de recommandations (meilleures ventes, produits fréquemment consultés, et un groupe témoin sans recommandations).
- Pages produits : présentation d'une sélection adaptée, excluant les articles déjà vus, pour garantir des recommandations pertinentes.

- Pop-ups et pages panier : produits souvent achetés ensemble, encourageant l'ajout d'articles supplémentaires au panier.
- Pages 404 et erreurs de recherche : mise en avant des meilleures ventes des deux dernières semaines pour capter l'intérêt des visiteurs et les inciter à explorer davantage.

AB Tasty est allé au-delà de la simple personnalisation grâce à des fonctionnalités comme :

- Boutons d'ajout rapide au panier.
- Badges de réduction et avis clients pour renforcer la confiance.
- Messages de promotion créant un sentiment d'urgence.





AB Tasty ne se limite pas à des KPI de croissance, c'est bien plus. Aujourd'hui, nous ne pouvons plus nous passer de cette solution."



Jade David
Responsable de l'Expérience
Client et de la Performance

UNE MISE EN ŒUVRE SANS EFFORT

Grâce à AB Tasty, la mise en place a été rapide et simple, permettant aux équipes du groupe de se concentrer sur la stratégie et la satisfaction client. Les étapes ont inclus la connexion des outils d'analyse, l'intégration des balises ainsi que la validation des modèles et des algorithmes. Avec un suivi en temps réel, des analyses de performance et des ajustements stratégiques mensuels, le groupe a pu maintenir une performance élevée sans perturber ses opérations.

L'AVANTAGE DU SANS COOKIES

Contrairement aux outils traditionnels, la technologie sans cookies d'AB Tasty traite les données localement, éliminant toute dépendance aux serveurs externes. Cela garantit une performance optimisée, une sécurité renforcée et une conformité totale aux réglementations sur la confidentialité. Les clients bénéficient d'expériences personnalisées en toute confidentialité, tandis que le groupe dispose d'une solution pérenne, adaptée aux évolutions réglementaires.

CONCLUSION

En exploitant les solutions d'AB Tasty, le Groupe Équipement de la Maison a connu une véritable transformation :

- 10% des visiteurs se sont engagés avec les recommandations personnalisées.
- Une augmentation de 21% des taux de conversion sur la page d'accueil.
- Une hausse de 21% de la valeur moyenne des paniers sur les pages produits.

Au-delà des chiffres, le groupe a optimisé ses ressources, permettant à ses équipes de se concentrer sur des projets à forte valeur ajoutée. Grâce à la technologie innovante d'AB Tasty, le Groupe Équipement de la Maison a renforcé son image de marque en offrant une expérience d'achat en ligne optimisée et fluide, qui résonne avec ses clients.

"Les recommandations d'AB Tasty nous ont permis de libérer du temps pour des projets stratégiques tout en améliorant l'expérience utilisateur."



Jade David
Responsable de l'Expérience
Client et de la Performance

des visiteurs exposés
aux recommandations
les utilisent*

(*Données issues
de Bricomarché.fr,
juin-septembre
2023)

+10%

de taux de conversion
sur la page d'accueil

+21%

de valeur moyenne
du panier sur les
pages produits

+21%