

Changer de vitesse : comment AB Tasty a aidé La Bécanerie à booster ses ventes

Depuis 1986, La Bécanerie est une entreprise familiale spécialisée dans les pièces détachées pour motos et scooters. En commençant par des modèles 50cc, la marque s'est diversifiée pour offrir une large gamme de produits destinés aux motards, tout en restant fidèle à ses valeurs de qualité et à ses racines locales.

LE DÉFI

La Bécanerie, pionnière de la vente en ligne de pièces et équipements pour deux-roues, savait qu'elle devait intensifier ses efforts en matière de personnalisation pour rester compétitive. Avec un catalogue massif et des objectifs ambitieux, son défi était clair : simplifier l'expérience d'achat, automatiser le merchandising et proposer des bundles dynamiques—tout en minimisant la charge de travail pour ses équipes.

Les processus manuels limitaient leur efficacité, et l'équipe avait besoin d'une solution automatisée, intuitive et parfaitement intégrée. L'objectif était aussi d'offrir une fonctionnalité permettant aux visiteurs d'ajouter plusieurs produits à leur panier en un seul clic, pour une expérience d'achat aussi fluide que les trajets qu'ils vendent.

LA SOLUTION

AB Tasty a donné vie à la vision de La Bécanerie grâce à des bundles produits automatisés, basés sur des algorithmes de cross-sell avancés. En analysant les habitudes d'achat sur le long terme, AB Tasty a identifié les articles souvent achetés ensemble, garantissant que chaque bundle soit pertinent et intuitif.

Ces bundles ne sont pas seulement intelligents—ils s'intègrent de manière transparente. Totalement intégrée au site de La Bécanerie, la solution respecte parfaitement le design existant et offre aux équipes la flexibilité de personnaliser les associations ou d'exclure des éléments moins pertinents. Principales fonctionnalités :

- Bundles dynamiques : générés automatiquement à partir des données d'achat.
- Expérience utilisateur fluide : une intégration parfaite dans le parcours d'achat.
- Personnalisation facile : gestion des bundles directement via la plateforme AB Tasty.

UNE MISE EN ŒUVRE SANS EFFORT

AB Tasty a pris en charge l'ensemble de l'implémentation, rendant le processus rapide et simple. Avec aucun frais de configuration ni engagement à long terme, La Bécanerie n'avait qu'à partager l'accès à ses outils d'analyse, fournir un flux produit et valider les modèles et designs.

Le résultat ? Une solution opérationnelle dès son déploiement, libérant ainsi les équipes pour se concentrer sur des projets à forte valeur ajoutée.

Leurs modèles spécifiques, faciles à configurer, nous ont permis de couvrir toutes les étapes de notre boutique en ligne, avec en prime une mise en place rapide et simple.



Adrien Bousquier
Responsable Acquisition
& Parcours Client

RÉSULTATS SIGNIFICATIFS

- 7% des visiteurs exposés se sont engagés avec les bundles.
- Les utilisateurs de bundles ont vu leur panier moyen augmenter de 11% et ont généré trois fois plus de ventes que les non-utilisateurs.
- Des bundles personnalisés ont rendu le parcours d'achat plus fluide, augmentant la satisfaction client et générant des ventes supplémentaires.
- L'automatisation a réduit les tâches répétitives, permettant aux équipes de se concentrer sur la stratégie.

des visiteurs exposés
aux bundles les
utilisent activement

+7%

de valeur moyenne
des paniers pour les
utilisateurs de bundles

+11%