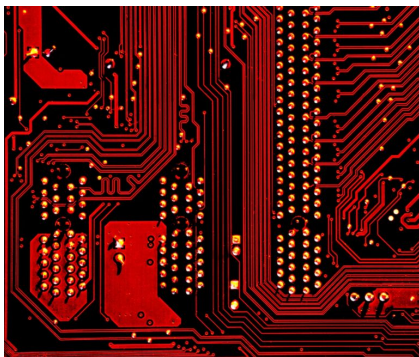


Cheerz améliore son taux de conversion de 20% et sa rentabilité ROAS de 60% grâce à une structure de compte allégée adaptée à l'automatisation



Cheerz

Paris, France • cheerz.com



Le challenge

Cheerz est le leader de l'impression photo mobile en Europe. La marque, engagée et engageante, imprime les sourires et souvenirs de ses clients au quotidien et se démarque par une interface ludique, une expérience simple et des produits de qualité qui font la joie de plus de 3,4 millions de clients.

Cheerz souhaite axer ses efforts d'acquisition sur les nouveaux clients tout en optimisant la rentabilité de ses actions Search.

L'approche

Pour atteindre ces objectifs une restructuration des campagnes Search Ads SEA s'impose afin de favoriser l'impact de l'automatisation sur le compte en consolidant au maximum les données et signaux dans les campagnes pour un meilleur pilotage. Grâce à ces actions les algorithmes sont mieux alimentés et les stratégies d'enchères plus efficaces.

Cette restructuration s'est opérée à deux niveaux :

- un regroupement des mots clés qui renvoient vers des pages de destination identiques
- un regroupement des campagnes qui répondent à un budget et un objectif commun.

Partenariat avec Re-Mind PHD

Re-Mind PHD est une agence du groupe OMNICOM ayant un double ADN, branding & performance.

Fort de son expertise digitale, l'agence a rapidement proposé à Cheerz une évolution du compte SEA dans un objectif de performance et de rentabilité.

Les résultats

En se basant sur **2 mois de performances**, le **retour sur investissement progresse de 60%** avec un coût par conversion en recul de 40%. *

Au delà des chiffres, la simplification du pilotage a permis de concentrer les efforts sur des actions à plus forte valeur pour Cheerz. A la clef, plus de stabilité sur les performances des stratégies d'enchères grâce à la concentration des volumes de conversions mais aussi un effet bénéfique sur les pays où les investissements sont plus faibles. Enfin, les outils de prévision de performances ont gagné en précision.

“ Grâce à l'amélioration de nos performances, notre budget Search Ads a augmenté de 35% dans notre mix marketing.”

— Léopold ARNAUD, Head of acquisition Cheerz

÷ 4

Nombre de
campagnes
(hors marque)

+20%

Taux de
conversion
(ventes)

+60%

ROAS (Return
On Ad Spent)

À propos de Google Ads : Google Ads est une solution de publicité numérique s'adressant à tous les types d'entreprises. Que vous soyez dirigeant d'une PME ou directeur marketing d'une grande entreprise, Google Ads vous offre du reach, avec des résultats pertinents et fiables pour vous aider à développer votre activité. En savoir plus sur ads.google.com/home.

© 2020 Google LLC. Tous droits réservés. Google et le logo Google sont des marques déposées de Google LLC.

Tous les autres noms de sociétés et de produits peuvent être des marques déposées des sociétés respectives auxquelles ils sont associés.

Google Ads

re-mindphd

*Données Septembre-Octobre. Novembre sorti de l'analyse en raison du contexte propice au business de Cheerz par rapport à 2019. (confinement)