

Étude de cas

Profibag.de Marque allemande d'articles de cuir

Voit son taux **de transformation**

augmenter de **50% grâce** aux vidéos de
ses **produits.**



QUI?

Profibag.de

- Une prestigieuse enseigne d'articles de cuir, créée en 1890
- Site marchand depuis 2001
- Cœur de métier: des produits élégants, un service client irréprochable et un très bon rapport qualité-prix

QUOI?

Mise en place de la plateforme vidéo Treepodia en Octobre 2009

RESULTATS

Croissance du taux de transformation de 50 %

CONTEXTE

Profibag est un détaillant allemand, spécialisé dans les articles de cuir de très bonne qualité, qui fut créé en 1890. Avec sa devise ambitieuse "Votre raffinement est notre exigence", Profibag veille tout particulièrement à la satisfaction de ses clients et au très bon rapport qualité-prix de ses produits.

Vendant des sacs à main, des portefeuilles, des sacs de voyage et autres accessoires, Profibag a été l'une des premières PME européennes à s'adapter au marché moderne et à vendre sur Internet dès 2001. Une restructuration complète du site Profibag.de est alors prévue pour 2010 - année du 120^{ème} anniversaire de la création du magasin.



Ajoutez Treepodia à vos pages produits.
Observez les résultats instantanément.

LE BESOIN

Concentrée sur la satisfaction de sa clientèle et tournée vers l'avenir, Profibag est toujours à la recherche de nouvelles solutions pour enrichir l'expérience de ses clients: une des meilleures manières d'augmenter leur fidélité et, par conséquent, leurs taux de conversion.

C'est pourquoi Peter Röhner, Directeur Général de Profibag, a décidé d'ajouter des vidéos sur le site Internet de l'entreprise.

"La vidéo est un instrument connu pour séduire les consommateurs, les aider à prendre la décision d'acheter et par conséquent, elle contribue à augmenter notre taux de conversion."

Après avoir prospecté l'univers des prestataires vidéos online, Profibag a décidé de collaborer avec Treepodia pour tous leurs besoins en vidéo.

"Profibag ayant un important catalogue de produits à couvrir et un budget limité, la plateforme vidéo intelligente et économique de Treepodia s'est révélée être la solution parfaite."

LA SOLUTION

La plateforme vidéo intelligente de Treepodia

Profibag ayant un important catalogue de produits à couvrir et un budget limité, la plateforme vidéo intelligente et économique de Treepodia s'est révélée être la solution parfaite.

Profibag n'a eu qu'à fournir le simple flux de ses produits - contenant des données marketing déjà existantes telles que les photos des produits, leurs descriptions et les avis consommateurs - pour que Treepodia génère automatiquement plusieurs vidéos par produit du catalogue du site.

Cela rend le système Treepodia à la fois facile à installer et très abordable, d'autant plus que le modèle économique est celui du Cost Per View (le tarif dépend du nombre de visionnage des vidéos), assorti d'une garantie de performance (ROI).

En plus des diverses versions de vidéos, la plateforme Treepodia inclut également un module de test A/B automatique, qui compare de manière constante l'efficacité commerciale des différentes versions des vidéos par produit, pour finalement promouvoir la vidéo la plus efficace, et optimiser les taux de conversion.

LES RÉSULTATS

Selon Tal Rubencyk, le PDG de Treepodia, "L'information produit unidimensionnelle n'est plus suffisante pour les e-commerçants aujourd'hui. Les consommateurs en veulent davantage. En deux mots, les vidéos représentent le futur du e-commerce." Et les chiffres le prouvent.

Depuis l'installation de la plateforme vidéo Treepodia, Profibag a vu son taux de transformation augmenter de 50% sur les produits présentant des vidéos.

Röhner est persuadé que cette tendance se poursuivra dans le futur. "Les vidéos jouent un rôle important dans la modernisation de notre entreprise. Grâce à la plateforme vidéo Treepodia, notre entreprise pourra tourner 120 années supplémentaires!"

