

# E-commerce

**Comment booster son volume de vente et améliorer son ROI grâce à Google Shopping ?**



Ekko Media - 106, rue Nationale 75013 Paris  
Tél : 01.45.86.13.35 / Email : [contact@ekko-media.com](mailto:contact@ekko-media.com)

# Introduction

Les avantages du e-commerce - la suppression des frontières, des horaires de vente illimités et la livraison à domicile, séduisent non seulement les consommateurs mais également les entreprises : les sites d'e-commerce fleurissent sur la toile et le marché explose depuis quelques années.

Notre expérience avec plusieurs e-commerçants nous a permis de déployer des solutions innovantes et efficaces pour faire face à la concurrence et booster leurs volumes de ventes, dans le cadre d'un budget maîtrisé. Après une brève introduction sur le marché de l'e-commerce et ses évolutions, nous vous exposerons les clés d'une solution gagnante qui a fait ses preuves.



# État des lieux et perspectives du e-commerce en France

Selon la Fédération de l'e-commerce et de la vente à distance (Fevad) le chiffre d'affaires du commerce électronique français a progressé de 14,6% entre 2015 et 2016 pour atteindre 72 milliards d'euros. Pour 2017, la Fevad prévoit que l'e-commerce français atteindra 80 milliards d'euros de chiffre d'affaires, grâce à une **croissance dépassant 11%**. La démocratisation des smartphones a également joué un rôle important dans cette croissance : la vente sur mobile a progressé de 30 % en un an.

Ce secteur a un bel avenir devant lui : 80 milliards d'euros devraient être dépensés en 2017. L'élargissement de la clientèle et la hausse de la fréquence d'achat devraient marquer le marché en 2017. Les produits-phares des achats en ligne devraient rester l'habillement (57% d'achat envisagé), suivi par les produits culturels (48%), les chaussures (37%) et les voyages/tourisme (36%).

# Comment Google Shopping aide les commerçants à mettre en avant leurs produits ?

Google Shopping se base sur le flux de **produits** généré depuis votre site web pour proposer des résultats imagés directement dans les résultats de recherche. Ces derniers **apparaissent en haut de la page google.fr**, à chaque fois que Google estime que le produit correspond à la recherche de l'internaute. Suite à une requête, une **liste de produits est proposée à l'internaute sous forme de catalogue**. Elle contient la référence, une courte description, le prix, le nom de l'annonceur et le tout illustré par une photo du produit. L'internaute est redirigé vers la page web du produit, ce qui **facilite fortement l'achat en regard d'une simple annonce Adwords**.

Tout comme les liens commerciaux, Google Shopping est basé sur un système d'enchères, destiné uniquement aux e-commerçants souhaitant mettre en avant des produits neufs (il est très compliqué de vendre des objets d'occasion). Google Shopping fonctionne grâce à **2 plateformes complémentaires : Google Merchant Center et Google Adwords**.

The screenshot displays a Google Shopping search interface for 'Sandales' (Sandals) in Paris. The top navigation bar includes 'Effacer tous les filtres', 'Chaussures > Sandales', and sorting options like 'Trier : Par défaut', 'Vue : Grille', and 'Ma liste (0)'. The main content area shows a grid of product listings. Each listing includes a product image, the brand name (Nike), the price, and the number of stores where it's available. For example, one listing shows 'Nike 24,00 € dans 3 magasins' with a 4.5-star rating and 571 reviews. A detailed view of a 'Sandale Nike Benassi pour Femme' is shown, featuring a product image, the price '24,00 €', a shipping cost of '+ 5,00 € de frais de port', and a 'Voir l'offre' button. The interface also includes filters for 'Afficher uniquement' (Articles neufs), 'Prix' (Jusqu'à 25 €, 25 € - 40 €, Plus de 40 €), 'Catégorie' (Chaussures), 'Couleur', 'Gamme' (Homme, Femme, Enfant, Garçon, Filles), and 'Marque' (adidas, Hurlley, Nike).

### Google Merchant Center

La plateforme Google destinée aux e-commerçants permet d'importer les datas des produits de votre site e-commerce pour alimenter Google Shopping. Il existe plusieurs méthodes pour envoyer des données produit à Google Merchant Center :

- ✓ *Manuellement en créant un fichier de flux de données*  
Le flux contient un ensemble de données relatives à vos produits, intégré dans un format correspondant aux spécifications de Google. Il s'agit donc d'extraire les informations et caractéristiques de vos produits disponibles sur votre site, les intégrer dans une feuille de calcul et les envoyer à Google Merchant Center. Une fois que le flux est validé par Google Merchant Center, Google Shopping reconnaît toutes les caractéristiques de vos produits (prix, description, référence...) le niveau du stock, les dernières promotions ...
- ✓ *Automatiquement en utilisant un API Content*  
API Content est un programme qui extrait les données de votre site sous un format spécifique afin que Google Shopping puisse les comprendre et les afficher automatiquement sur Google. La mise en œuvre de cette solution nécessite l'intervention d'un développeur.
- ✓ *En important depuis votre site d'e-commerce*  
Cette méthode reste la plus simple et la plus compatible avec Google. Il faut néanmoins utiliser une plateforme d'e-commerce compatible à Google Merchant Center : Presta Shop ou Magento. Vous pouvez dès lors facilement associer votre site à Google Merchant Center et importer automatiquement vos données dans Google Shopping. Les informations sont mises à jour sans que vous n'ayez à intervenir.

### Google Adwords

C'est l'interface destinée à créer vos campagnes Google Shopping. Grâce au flux importé sur Google Merchant Center, les annonces sont créées automatiquement. Inutile d'ajouter un listing de mots clés ni une annonce textuelle, Google Shopping utilise directement les informations se trouvant sur le site internet. Il suffit de filtrer correctement les produits pour faire en sorte d'être visible efficacement sur Google Shopping. **Reste bien sûr ensuite à définir le budget, gérer les enchères, et effectuer des optimisations pour optimiser vos performances et le retour sur investissement.**

# Les solutions déployées par Ekko Media pour booster les ventes et optimiser le ROI

Pour augmenter le volume de ventes, et surtout optimiser la rentabilité des campagnes d'acquisition, nous avons proposé et déployé une solution se fondant sur deux axes stratégiques complémentaires

- ✓ Optimisation des campagnes Google Shopping
- ✓ Optimisation des campagnes Search

## Augmentation du volume de ventes Google Shopping à budget constant

Une **segmentation plus fine** nous a permis d'être diffusée de manière exhaustive sur tous les environnements sémantiques ciblés :

- ✓ *Segmentation des campagnes par nom de marque, par type de produit et par nom de produit pour se différencier des concurrents et développer la diffusion de la marque sur Google Shopping.*
- ✓ *Segmentation des groupes d'annonces par produit – produits phares et produits annexes afin de bénéficier d'une visibilité accrue et en première page.*

Le **Remarketing dynamique** permet de représenter automatiquement aux internautes une annonce contenant les produits exacts qui les intéressent afin de les pousser à revenir sur le site, et cette fois convertir en passant à l'achat.

## Accroissement de la visibilité par la gestion simultanée des campagnes Search et Shopping

Google Adwords Réseaux de Recherche et Google Shopping sont **complémentaires** pour un e-commerçant. Lorsqu'un cyberacheteur recherche votre produit sur le moteur de recherche, Google Shopping permet d'afficher un visuel avec toutes les caractéristiques du produit en haut de page. En couplant cette approche avec une annonce Search, s'affichant juste en dessous du catalogue Google Shopping, vous **augmentez vos chances de générer une vente.**

# Les solutions nike déployées par Ekko Media pour booster les ventes et optimiser le ROI

**Résultats sur Google Shopping**

Produit	Prix	Statut	Notes
Chaussure Nike Air Max BW pour	140,00 €	Nike Officiel	★★★★★ (7)
Chaussure Nike Air Max Invigor ...	100,00 €	Nike Officiel	★★★★★ (151)
Chaussure de running Nike Air	190,00 €	Nike Officiel	★★★★★ (98)

**Découvrez les Nike Air Max - Site officiel Nike France - nike.com**  
[www.nike.com/Air-Max](http://www.nike.com/Air-Max)  
Découvrez les dernières tendances sport & lifestyle et commandez sur Nike.com !  
Retours gratuits · Chat Nike en ligne · Plus de 2500 modèles · Personnalisation  
Types: Air Max 90, Air Max Flyknit, Air Max Zero, Air Max Jewell, Air Max Tavas, Air Max Thea, Air ...  
25 Nord Rue De L'Etang - 02 99 27 03 02 - Ouvert aujourd'hui · 09:30 – 20:30

Chaussures Nike homme - le meilleur de la chaussure Nike est sur ...  
www.sarenza.com/chaussure-nike-homme  
Chaussures Nike homme: Filtrer: Pointure ... Nike Air Max 90 Ultra 2.0 Essential. Ajouter aux favoris  
... Nike Nike Air Max Zero Essential. Ajouter aux favoris.

189,99 € ASOS France	99,90 € La Redoute ★★★★★ (151)	110,00 € Zalando.fr
----------------------	--------------------------------	---------------------

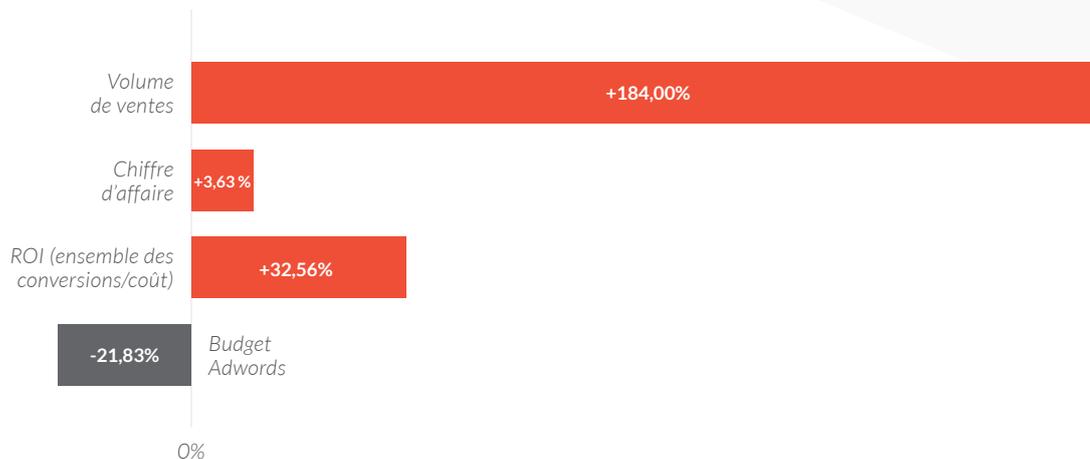
→ Plus sur Google

Chaussures Homme Nike - Achat / Vente Nike pas cher - Cdiscount

## Les résultats d'une stratégie gagnante

Notre stratégie a eu un impact important depuis la reprise du compte client considéré en Juillet 2015.

Comparaison des périodes 1 juillet 2015 > 31 Décembre 2015 versus 1 juillet 2016 > 31 Décembre 2016





Pour développer vos ventes à la performance  
et bénéficier de nos conseils, contactez

**Ronan Le Glouannec**

**Tél : 01 45 86 13 35**

**Email : [ronan@ekko-media.com](mailto:ronan@ekko-media.com)**

**Linked in**

Ekko Media - 106, rue Nationale 75013 Paris  
Tél : 01.45.86.13.35 / Email : [contact@ekko-media.com](mailto:contact@ekko-media.com)

