

E-commerce

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



Ekko Media - 106, rue Nationale 75013 Paris
Tél : 01.89.71.72.56 /Email : 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 qui déploient une stratégie Google Shopping. Les sites d'e-commerce fleurissent sur la toile et le marché explose depuis quelques années : +15,6% de site marchands actifs sur l'année 2019.

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.

En 2017, l'e-commerce français a atteint 80 milliards d'euros de chiffre d'affaires, grâce à une croissance dépassant 11%. En 2018, le chiffre d'affaire a progressé de 14% pour atteindre 81,7 milliards d'euros.

En 2019, la croissance s'est maintenue avec 11,9% au premier trimestre et 25 milliards d'euros de chiffre d'affaires sur les trois premiers mois de l'année.

La démocratisation des smartphones (+ 22% de ventes sur le 1er trimestre 2019) a également joué un rôle important dans cette croissance. Au cours du premier trimestre 2019 les ventes sur mobiles représentaient 35% des ventes e-commerce totales.

En 2025 l'e-commerce devrait franchir la barre des 200 milliards d'euros. Si le retail rencontre quelques difficultés ces dernières années, l'e-commerce se porte bien dans son ensemble et continue d'évoluer.

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 Google Ads**.

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 Ads**.

The screenshot shows a Google Shopping search for 'Sandales' (Sandals). The top navigation includes 'Chaussures > Sandales', 'Trier: Par défaut', 'Vue: Grille', and 'Ma liste (0)'. The search results are displayed in a grid of six product cards. Each card shows a product image, the brand 'Nike', the price, the number of stores, and a star rating. A detailed view of a 'Sandale Nike Benassi pour Femme' is shown below the grid. This view includes a product image, a description, a price of 24,00 €, a star rating of 4.5, and a 'Voir l'offre' button. The detailed view also shows the product is proposed by Nike Officiel and has 29,613 reviews. The price is 24,00 € with a 5,00 € shipping fee. The seller is JD Sports - France. There is a 'Comparer les prix de 2 magasins' link and an 'Enregistrer dans ma liste' button.

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 Ads

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 Ads 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
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
----------------------	--------------------------------	---------------------

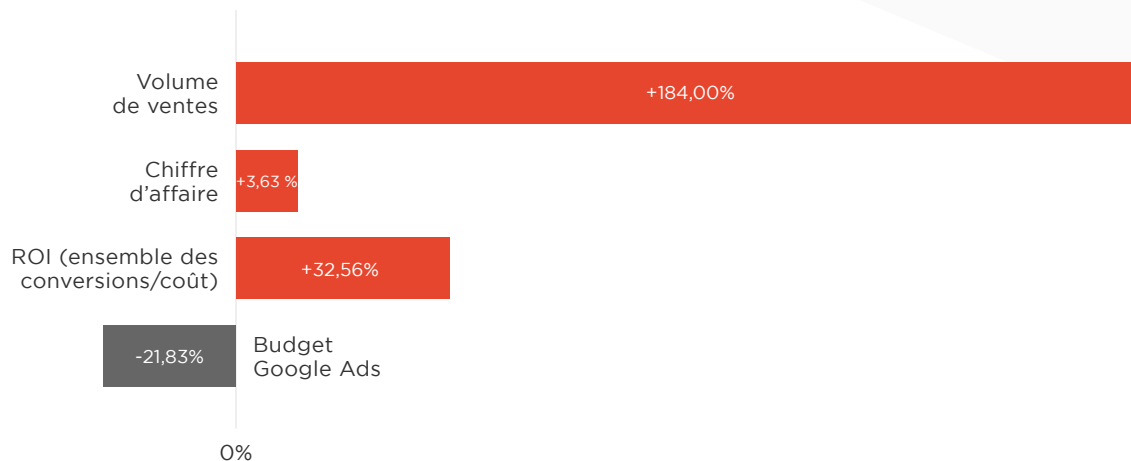
→ Plus sur Google

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 2017.

Comparaison des périodes 1 juillet 2017 > 31 Décembre 2017 versus 1 juillet 2018 > 31 Décembre 2018





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

Ronan Le Glouannec

Tél : 01 89 71 72 56

Email : ronan@ekko-media.com

Linked in

Ekko Media - 106, rue Nationale 75013 Paris

Tél : 01.89.71.72.56 / Email : contact@ekko-media.com

