

SUCCESS STORY

Comment L'ORÉAL LUXE a augmenté son chiffre d'affaires de +80% sur Google Shopping

L'ORÉAL
LUXE

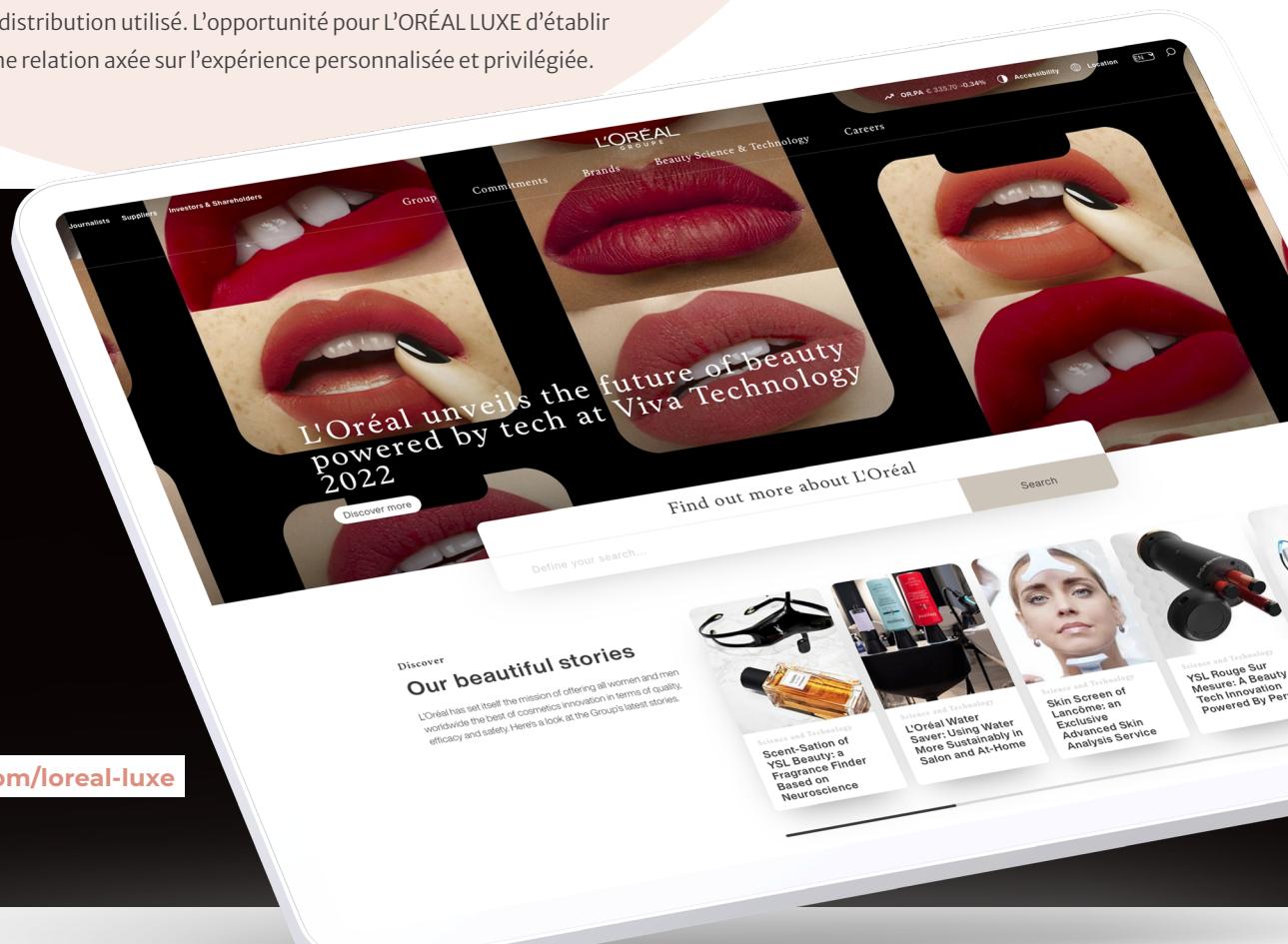


 LENGOW

L'ORÉAL LUXE en quelques mots

La mission de L'ORÉAL LUXE est d'offrir à leurs consommateurs les meilleurs produits au travers d'une expérience de marque exceptionnelle. Constitué de 26 marques dont 17 internationales, leur portefeuille inclut des marques aspirationnelles comme Lancôme, Valentino et Giorgio Armani.

Dans un parcours d'achat on et off-line, le D2C, les sites de e-commerce et les boutiques en propre renforcent la relation directe et privilégiée avec les consommateurs. Ils peuvent ainsi profiter du meilleur des marques, quel que soit le canal de distribution utilisé. L'opportunité pour L'ORÉAL LUXE d'établir avec eux une relation axée sur l'expérience personnalisée et privilégiée.



loreal.com/loreal-luxe

“Tous nos KPIs
sont au vert”



+20%

Ajouts panier sur le canal
Google Shopping



+32%

de taux de conversion



+80%

de chiffre d'affaire
sur Google Shopping

Challenges et objectifs avant Lengow

En 2019, L'ORÉAL LUXE lance son tout nouveau modèle centralisé Europe D2C avec Armani Beauty, puis en 2021 avec Helena Rubinstein et Valentino Beauty.

Cela représente 9 marchés couverts via un seul site master dans le back office, qui sont ensuite personnalisés et localisés via des traductions. Mais c'est aussi 9 price book car les prix sont définis par localités, et enfin 11 catalogues par marques que la marque diffuse sur

4 plateformes différentes, principalement Google, mais aussi Pinterest, Facebook et Instagram. Le volume de données à traiter est conséquent et le nombre de produits représente jusqu'à 1000 produits par price book.



Les solutions apportées par Lengow

Lengow accompagne L'ORÉAL LUXE pour optimiser sa stratégie globale et améliorer son taux de conversion, ses ventes et ses revenus globaux. Ils sont également accompagnés de Feed Manager dans la mise en place de leurs catalogues et flux produits.

Cette collaboration a permis de répondre à 3 besoins prioritaires à court terme:

- S'assurer de l'**optimisation et de la conformité** des flux lors du branchement de tous les catalogues pour un lancement en quelques jours.
- **Optimiser les contenus** avec l'utilisation des sources additionnelles pour une meilleure performance des titres et des descriptions (préciser le genre, la taille du produit,..) afin d'assurer une bonne diffusion sur Google par exemple.
- **Customiser les flux** et les segmenter par groupes de produits en fonction de la

cible (les top sellers pour les prospects ou l'utilisation de grands contenants pour le réachat par exemple).

A plus long terme, Lengow a accompagné la marque sur une dimension plus stratégique:

- **Se différencier visuellement avec de l'AB test image** (par exemple en installant la gamme de parfums Armani privé sur des podiums). Cette action a permis de multiplier par 3 le revenu généré sur Google Shopping par rapport à l'année précédente.
- **Proposer des duos de produits à des prix avantageux** et donc se différencier sur des marques très distribuées. En quelques semaines, augmentation de + de 20% de l'ajout panier sur le canal Google Shopping.

Les bénéfices sur l'activité



Une économie de temps et de ressources “Lengow nous a permis d’être réactif et autonome”



Une amélioration globale des KPIs (ventes, positionnement, optimisation du budget)



Toucher un public beaucoup plus large grâce à une diffusion plus large et plus pertinente





Clara Lescale
DIGITAL MEDIA & ACQUISITION MANAGER
L'ORÉAL LUXE

“Nous avons réussi à optimiser un très grand nombre de données produits pour lancer nos campagnes médias en quelques jours seulement. Lengow nous a permis d’être réactif et autonome, et aujourd’hui tous nos KPIs sont au vert! ”



Lengow est une solution d'e-commerce automation répondant aux enjeux de performance, d'automatisation et d'internationalisation des marques et distributeurs sur internet. Intuitive et innovante, la plateforme Lengow assure une forte visibilité et rentabilité aux catalogues produits des e-commerçants, sur tous leurs supports de diffusion: places de marché, comparateurs de prix, régies d'affiliation, display/retargeting... Avec plus de 1 600 partenaires intégrés depuis 2009, Lengow offre un écosystème puissant aux 4 600 marchands qu'elle accompagne dans 42 pays à travers le monde.

**Rejoignez-nous,
demandez une démo**

lengow.com/demo