



## Bénéfices



Le taux de conversion du E-commerce et les recettes provenant du trafic organique n'ont cessé de croître au cours des 12 derniers mois.



Un an après le lancement de ce projet, le trafic organique représente désormais 56 % du trafic total sur la plateforme de commande en ligne et 67 % du CA.

# 29X ROI

Créé de toutes pièces, ce nouveau canal a permis de générer de nouvelles ventes substantielles. Grâce à lui, l'entreprise a bénéficié d'un ROI multiplié par 29.

## Comment convertir un trafic en ligne qualifié pour générer des revenus additionnels et un ROI multiplié par 29

La combinaison entre un site d'e-commerce innovant et d'une solution SEO professionnelle a permis de générer une forte croissance à partir de la recherche organique.

Au Japon, un grand nom de la restauration rapide en ligne s'est tourné vers l'innovation. 65 % des clients sur le marché japonais commandent leurs repas à la fois sur le web et/ou via une appli. Pour générer davantage de CA en ligne, la marque a décidé de permettre aux clients de commander leurs repas en ligne via son site web, en plus de son application. Les clients n'ont plus qu'à récupérer leur repas dans le magasin le plus proche.

### Défis et Objectifs

La crise Covid-19 a modifié le comportement des consommateurs de façon fondamentale. Ces derniers ont préféré rester chez eux et effectuer leurs achats en ligne. Lorsqu'ils sortaient, c'était principalement pour faire leurs courses ou collecter leurs commandes les plus essentielles en magasin. Pour la marque, le lancement de sa plateforme de commande en ligne en 2020 est donc devenu un enjeu crucial. Si elle est devenue l'un des principaux moteurs de croissance pendant la pandémie, elle a également été conçue pour améliorer l'expérience client.

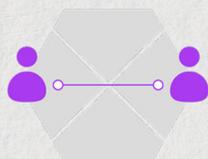
La marque a ainsi découvert que 47 % de son trafic, ce qui représente des millions de clients chaque mois, provient de la recherche organique (dont le coût d'acquisition est absolument nul).

**Comment la marque peut-elle exploiter au mieux le trafic organique et le convertir en hausse de CA via sa plateforme de commande en ligne ?**

Pour que le nouveau canal de commande en ligne génère un CA substantiel et durable le plus efficacement possible, la marque a dû régler deux problèmes principaux :

- Générer plus de trafic qualifié sur le site
- Inciter les consommateurs à commander depuis les pages produits et les pages menu

## Ce sont eux qui le disent



“Les 12 derniers mois, Botify s'est imposé comme un partenaire crucial et nous a permis de capitaliser sur le trafic de notre site web afin de générer du CA via notre nouvelle plateforme de commande en ligne. Botify nous permet d'obtenir des informations sur les intentions clients et d'identifier les opportunités d'optimisation en matière de visibilité des contenus sur les moteurs de recherche et les parcours de conversion.

En collaborant avec les experts en SEO de Botify, nous sommes parvenus à intégrer la plateforme à notre flux de travail d'opérations web et à impliquer nos agences pour convertir efficacement les données en actions.”

## Les clés du succès



- Vue d'ensemble sur le site web et les intentions clients permettant d'adapter et de personnaliser les parcours en ligne.
- Déploiement des stratégies SEO adaptées en utilisant la méthodologie « full-funnel » pour générer du trafic organique et des conversions.
- Utilisation du machine-learning et de l'intelligence artificielle pour automatiser le développement des plans d'actions prioritaires afin de hausser l'efficacité et l'impact commercial.
- Collaboration étroite entre la marque, l'équipe Botify et les autres agences partenaires tout au long du projet (de la configuration et de la personnalisation jusqu'à la formation) pour garantir un succès maximal.

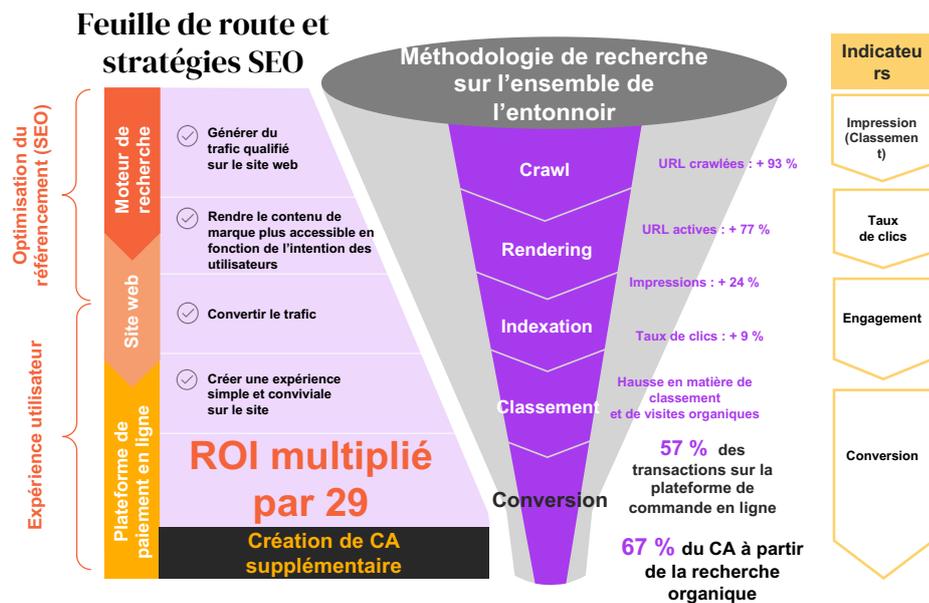
## La valeur ajoutée de Botify

Grâce à Botify, la marque a pu réaliser cette mission essentielle en exploitant sa solution SEO professionnelle. Elle a adopté la méthodologie de recherche « full-funnel » de Botify et exploité son modèle de données unifié, alimenté par l'intégration de tous les ensembles de données critiques de recherche (crawl, logs, mots-clés, visites et données de CA) dans une plateforme centrale. La marque a ainsi obtenu des informations à chaque étape du processus de recherche, de l'analyse du crawl budget en passant par son taux d'indexabilité jusqu'au classement et les conversions. Des audits SEO approfondis ont permis d'obtenir une vue d'ensemble des performances du site web de la marque. Résultat ? Des indicateurs portant sur la visibilité du contenu, l'indexabilité des pages du site, les meilleures pages et les problèmes techniques intemporels/inconnus. En outre, Botify a permis de générer des informations pratiques exploitées par la marque afin d'établir des priorités pour l'optimisation de son site web.

Des étapes clés ont été franchies dans les domaines suivants :

- Optimisation du « crawl budget »
- Paramétrage et contrôle de la navigation à facettes
- Optimisation de la qualité des contenus
- Optimisation du maillage interne
- Optimisation mobile

Botify permet également d'intégrer, de stocker et d'analyser les données relatives au CA et aux conversions, tout en exploitant d'autres données de référencement. Ainsi, la marque a facilement identifié l'impact de la recherche organique sur ses ventes en ligne.



Feuille de route et stratégies SEO appliquées à l'ensemble du parcours d'achat en ligne, de la recherche à la conversion

Feuille de route et stratégies SEO appliquées à l'ensemble du parcours d'achat en ligne, de la recherche à la conversion

## A propos de botify

Botify est un éditeur de logiciel d'entreprise permettant aux marques de transformer la recherche organique en canal d'acquisition durable, efficace et mesurable. Alimenté par un modèle de données unifiées unique, un aperçu prescriptif, et un processus automatisé, Botify livre un logiciel de management SEO qui permet à ses clients d'atteindre le potentiel de croissance réel de leur site internet.

Botify est aujourd'hui utilisé par plus de 500 entreprises de premier plan de différents secteurs tels que l'e-commerce, le tourisme, les médias et publications, petites annonces, parmi lesquelles Expedia, Macy's, Farfetch, Marriott, L'Oréal, Crate & Barrel, Condé Nast, Groupon, GitHub, et le New York Times. Botify est une entreprise en pleine croissance de SaaS avec \$82M en fonds levés avec des bureaux à New York, Seattle, Paris, Londres, Sydney, Singapour, et Tokyo. Pour plus d'informations, visitez notre site [botify.com](https://botify.com)