

Case Study France : Mistergooddeal

Réalisations

Mistergooddeal.com, filiale du groupe M6 et spécialiste de la bonne affaire sur Internet, propose un large choix de produits neufs de grandes marques à petits prix : électroménager, image&son, mobilier, literie,, informatique-multimédia, loisirs-détente, bijou-montre, instrument de musique, retrouvez près de 10 000 références et plus de 150 000 produits en stock.

Mistergooddeal est intégré depuis plus de 5 ans au catalogue d'offres sur le comparateur de prix. Depuis 15 mois, Mistergooddeal est également présent sur des placements publicitaires supplémentaires : le Product Level Link présent sur la catégorie « Electroménager ». Mistergooddeal est satisfait de la diversité de placements de Ciao qui constituent une intéressante combinaison d'intégration produits et d'intégration publicitaires.

Objectifs de l'intégration

Mistergooddeal est un site de Ecommerce généraliste ayant vocation à être positionné sur les principaux carrefours d'acheteurs en ligne. Les comparateurs ou moteurs de shopping sont des sites sur lesquels Mistergooddeal va chercher du trafic qualifié qui génère rapidement du CA ou de nouveaux clients (ou les deux !). Ciao fait ainsi partie des carrefours d'audience prioritaires pour Mistergooddeal !

Pourquoi ciao.fr ?

Ciao joue à la fois le rôle d'un comparateur de prix et d'un portail. Un comparateur de prix qui qualifie fortement le trafic sur des références précises que nous avons en stock d'une part. Et d'autre part, un portail d'aide à l'achat qui génère un trafic important sur des internautes qui sont plus en amont dans leur recherche. Les notations (produits, marchands) sont des éléments clés qui qualifient le trafic et nous permettent ainsi d'obtenir un bien meilleur ROI.



Résumé :

Grande satisfaction par rapport aux retours sur investissements de notre campagne. Depuis des années, Ciao est un partenaire stable avec une croissance régulière qui s'adapte aux contraintes des marchands.

Le product level link est un excellent relai de croissance. Il est certes moins rentable que la partie comparateur mais il nous permet de truster des positions sur nos catégories de produits phares tout en ne dégradant pas trop notre ROI global.

L'équipe de Ciao, jeune et dynamique, est toujours motivée pour apporter de nouvelles idées afin d'améliorer notre collaboration.