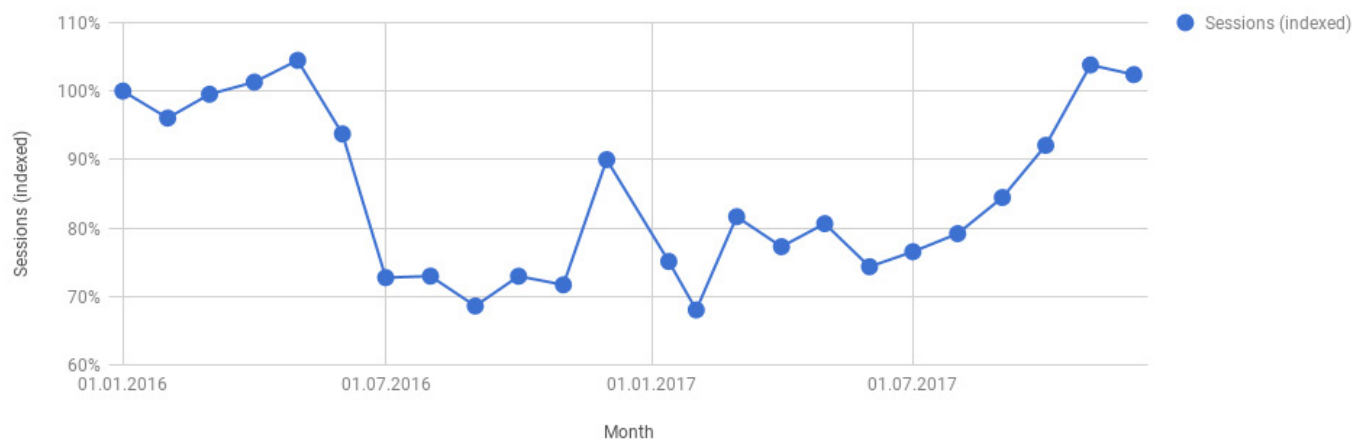


«La hausse des parts de marché ne doit pas être une raison pour ne pas mieux exploiter Bing. Notre décision d'intégrer Bing Ads à notre stratégie de performance marketing a porté ses fruits: le trafic et le nombre de conversions ont augmenté. Nous sommes très satisfaits des résultats de campagnes et nous continuerons à miser sur Bing.»

**Mareike Huprich,
Senior Performance Marketing Manager,
ricardo.ch**

ricardo.ch: de plus en plus de trafic sur la plate-forme en ligne grâce à des annonces sur le réseau Bing

Sessions (indexed) and month



Grâce à l'activation des campagnes Bing en janvier 2017, l'ensemble des sessions mesurées sur Bing de janvier à décembre 2017 a augmenté de 38% par rapport à l'année précédente.

ricardo.ch opte pour les annonces Bing: 38% de sessions Bing en plus et un taux de conversion multiplié par quatre

ricardo.ch est le plus grand site d'e-commerce en Suisse. L'entreprise diffuse des annonces AdWords dans les recherches Google afin de réunir acheteurs et vendeurs sur la plate-forme. Afin de mieux exploiter les volumes de recherche croissants également sur les autres moteurs de recherche, ricardo.ch mise sur la publicité Bing: en Suisse, Bing a conquis 12% de parts de marché (comScore, chiffre de mars 2017, sur desktop) et traite quotidiennement environ 1 million de recherches.

Les campagnes Bing portent leurs fruits: par rapport à l'année précédente, les sessions mesurées sur Bing entre janvier et décembre 2017 (organiques et payantes) ont augmenté de 38% au total. Cette croissance est sans commune mesure avec celle observée sur d'autres moteurs de recherche. Les annonces payantes représentent 49% du trafic sur Bing. Le taux de conversion des campagnes Bing, mesuré d'après le nombre d'utilisateurs achetant un produit ou participant à une enchère par le biais d'une annonce Bing, a été multiplié par quatre sur cette période.

Prestations fournies:

- ★ Marketing des moteurs de recherche sur Bing



Informations sur l'entreprise
ricardo.ch

Secteur: [site d'e-commerce](#)

Collaborateurs: [162](#)

Date de fondation: [1999](#)

Client Webrepublic: [depuis 2013](#)

Site Internet: [ricardo.ch](#)



Le projet en détail

Situation initiale

ricardo.ch promeut ses produits entre autres à l'aide de campagnes Google AdWords. Une analyse des groupes cibles révèle un potentiel non exploité sur Bing en matière de publicité sur les moteurs de recherche: d'une part, la plateforme enregistre déjà de nombreuses visites organiques découlant des recherches Bing. D'autre part, le trafic organique sur Bing affiche un taux de conversion plus élevé de 84% que sur les autres sources de trafic. Cela laisse présager que le taux de conversion avec les annonces Bing Ads payantes serait aussi bon. Par ailleurs, nous prévoyons une progression des parts de marché de Bing à l'avenir, soutenue notamment par l'intégration de la recherche Bing dans Windows 10.

Objectifs

- ★ **Mix marketing des moteurs de recherche:** ricardo.ch veut miser sur le marketing des moteurs de recherche sur Bing en parallèle des campagnes AdWords existantes.
 - ★ **Augmentation du trafic:** ricardo.ch veut augmenter le trafic sur sa plate-forme et attirer de nouveaux utilisateurs pertinents.
 - ★ **Efficacité:** les nouvelles campagnes Bing doivent s'améliorer avec le temps en matière de taux de conversion et de rapport coût-chiffre d'affaires.
-

Mesures

Le 1^{er} janvier 2017, avec le soutien des spécialistes Bing de Webrepublic, ricardo.ch diffuse des campagnes sur le réseau Bing, dans un premier temps en allemand puis également en français. Les campagnes sont régulièrement optimisées en matière de clics, de taux de clics, de taux de conversion et de rapport coût-chiffre d'affaires.



Résultats

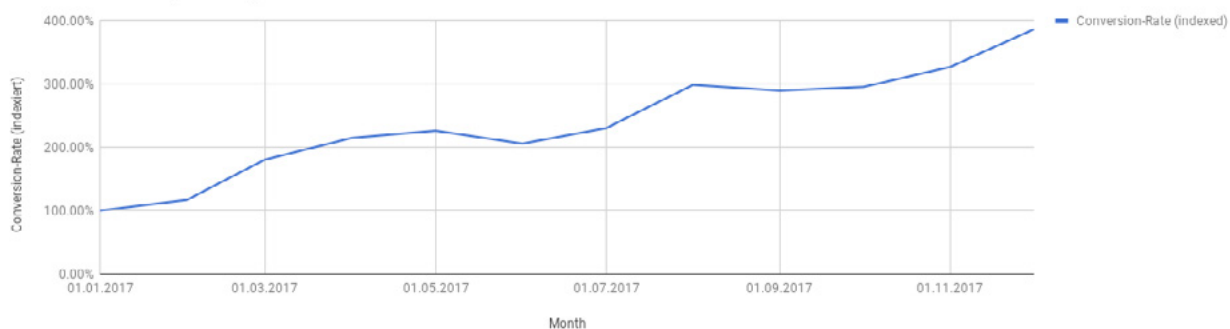
Augmentation du trafic

- ★ L'ensemble des sessions mesurées sur Bing entre janvier et décembre 2017 augmente de 38% par rapport à l'année précédente. Les annonces Bing payantes représentent 49% du trafic.
- ★ Jusqu'en décembre 2017, le nombre de clics sur les annonces Bing Ads augmente de 88% par rapport à janvier – une hausse bien supérieure à ce que l'on pourrait attribuer aux effets saisonniers. Le budget consacré aux campagnes n'a toutefois augmenté que de 22% en comparaison mensuelle.

Performance

- ★ Le taux de clics des annonces Bing Ads augmente de 120% entre janvier et décembre 2017.
- ★ Le taux de conversion des annonces Bing Ads est multiplié par quatre entre janvier et décembre 2017.
- ★ Le rapport coût-chiffre d'affaires progresse de 75% entre janvier et décembre 2017.
- ★ Le coût par clic pour un ensemble de mots-clés comparable est environ 20% inférieur à celui des campagnes AdWords.

Conversion Rate (indexed) and Month



Taux de conversion des annonces Bing Ads multiplié par quatre entre janvier et décembre 2017.



«Avec Webrepublic, nous avons à nos côtés depuis 2013 une agence qui nous soutient dans notre performance marketing et qui nous tire vers l'avant grâce à des innovations, des tests et une démarche très proactive. Webrepublic est pour nous un partenaire important avec lequel nous pouvons évoluer.»

**Valérie Gryson,
Chief Marketing Officer,
ricardo.ch**

Webrepublic SA
Seefeldstrasse 233
8008 Zurich

+41 44 542 90 60
office@webrepublic.com
www.webrepublic.com

Webrepublic SA
Avenue de Sévelin 32a
1004 Lausanne

+41 21 545 50 18
office@webrepublic.com
www.webrepublic.com

