

LE MARCHÉ DU BRICOLAGE : LES ENJEUX DE 3 MARQUES INNOVANTES

SUCCESS STORY - TTI

CLICK@BUY

Comment concilier parcours de consommation, business et partenariats de distribution ?

Le groupe international TechTronic Industries (TTI) conçoit et commercialise des équipements de bricolage électriques de haute performance. Avec ses marques phares Milwaukee, AEG et Ryobi, TTI accompagne particuliers et professionnels dans la rénovation des habitats. TTI, c'est 30 000 employés dans le monde, 7 milliards de dollars de chiffre d'affaires en 2019 et des innovations technologiques constantes.

LES INFORMATIONS CLÉS

CONTEXTE

L'engouement pour l'habitat et le Do It Yourself de plus en plus important conduit les consommateurs soucieux de rénover leur intérieur à faire un choix entre différents équipements. Les marques TTI, reconnues pour leur fiabilité, sont un atout majeur pour se différencier sur un secteur concurrentiel.

ENJEUX

Dans un marché où le parcours client est stratégique, la volonté de TTI est d'accompagner les consommateurs pour les aider à trouver au bon moment, le bon outil adapté à leurs besoins. En parallèle, l'enjeu pour TTI est de maîtriser le poids de distribution de certains de ses partenaires.

BESOINS

Les marques Milwaukee, AEG et Ryobi veulent capitaliser sur le trafic de découverte de leur site non marchand pour générer du trafic intentionniste sur leurs points de vente partenaires. Le parti pris est de n'afficher que les points de vente disposant en temps réel des produits, qu'ils soient physiques ou en ligne, tout en favorisant certains distributeurs pour des raisons stratégiques.

OBJECTIFS

Orienter les clients, faciliter leur processus d'achat, augmenter le volume de ventes, optimiser ses investissements digitaux et disposer de tendances de ventes pour adapter les stratégies de distribution.

LES CHIFFRES CLÉS

7

Pays déployés avec notre solution

300 000

Consommateurs informés sur la
disponibilité des produits de TTI

47%

Des consommateurs redirigés vers un
distributeur

CONTACTEZ-NOUS

À PROPOS DE CLICK2BUY

Entreprise pionnière du Where2Buy, Click2Buy est une solution qui se connecte aux supports de communication digitaux des marques pour fournir au bon moment, sur le bon canal, des informations pertinentes aux consommateurs leur permettant de choisir le parcours d'achat le plus adapté à leurs besoins et de faciliter leur prise de décision.

Avec 500 marques qui ont choisi d'utiliser la solution, plus de 400 distributeurs référencés et une implantation dans 20 pays, Click2Buy est un des leaders sur son marché.

www.click2buy.com

UN PROJET ?

Contactez Maxence



Directeur des ventes chez Click2Buy, Maxence et ses équipes sont à votre écoute pour comprendre vos enjeux stratégiques et vous accompagner dans l'étude de l'implémentation de notre solution sur votre écosystème de communication.

mpruvost@click2buy.com

07 63 48 24 04