

FACILITER L'ACCÈS AUX INNOVATIONS STRATÉGIQUES

SUCCESS STORY - LEGRAND

CLICK@2BUY

Comment transformer rapidement un site non marchand et des supports de communication en leviers drive-to-store ?

Spécialiste des infrastructures électriques et numériques, implanté dans près de 90 pays, Legrand met l'innovation au cœur de sa stratégie avec pour objectif d'accompagner le grand public et les professionnels dans la révolution de la maison connectée et des équipements connectés. Avec 39 000 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 6,5 milliards d'euros en 2019, Legrand est leader sur son marché.



LES INFORMATIONS CLÉS

CONTEXTE

Legrand a eu à cœur lors de la refonte de son site web de mettre son offre produit au centre de l'expérience client. Ainsi, Legrand cherche à faciliter l'accès à ses innovations auprès du grand public et des professionnels et leur apportant des solutions digitales les plus adaptées.

ENJEUX

Avec un site non marchand et des communications centrées sur ses produits et innovations, Legrand se doit de transformer son trafic croissant en un trafic qualifié, propice à la conversion. Faciliter la démarche d'achat en redirigeant sur les points de vente disposant des produits est en lien avec cette stratégie volontariste.

BESOINS

Sans remettre en question sa stratégie de distribution, Legrand a souhaité enrichir simplement et sans aucune intervention SI complexe, son site catalogue et ses communications communautaires. Grâce à une solution sur mesure pour faciliter le parcours d'achat de ses audiences et mesurer l'impact sur ses conversions, Legrand continue de privilégier ses distributeurs.

OBJECTIFS

Faciliter le parcours de consommation et analyser sa fluidité pour l'optimiser, augmenter le volume de ventes et mesurer l'impact de ses supports de communication dans le chemin de conversion.

LES CHIFFRES CLÉS

2000

Produits référencés sur la solution

133 500

Clics sur le bouton "où acheter"

22%

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