

Découvrez comment Alltricks a augmenté son panier moyen instantanément avec AB Tasty

Panier moyen

+5%

Revenu par utilisateur

+7%

Conversions

+2%

ENJEUX ET OBJECTIFS

Lorsque Valentin Calais, responsable UX et conversion d'Alltricks, prend contact avec AB Tasty, il cherche à optimiser deux aspects de l'UX du site d'Alltricks :

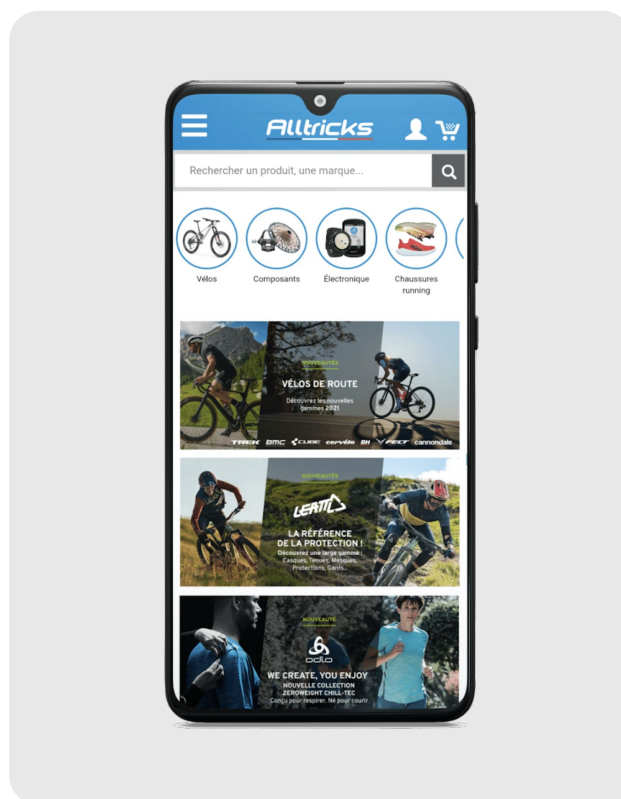
1 - Les recommandations produits

Le site dispose déjà d'un module de recommandations de produits mais les règles d'affichage de ces recommandations sont alors gérées manuellement par les équipes. En plus de nécessiter beaucoup de temps de configuration, l'efficacité des recommandations n'était pas optimale car elles ne s'appuyaient sur aucune donnée. De plus, le temps de chargement des recommandations était trop long, ce qui impactait les performances du site.

Enfin, le site ne proposait des recommandations que sur desktop pour ne pas impacter l'expérience utilisateurs sur mobile.

2 - Le parcours d'achat

Le site commercialise plus de 50 000 produits dont une large part est constituée de produits à forte valeur qui nécessitent souvent plusieurs visites avant de passer à l'achat (vélos, matériel électronique, home training, etc). Les équipes d'Alltricks cherchent donc une solution pour fluidifier et simplifier le parcours d'achat afin d'augmenter le taux de conversion.



"La solution AB Tasty a rapidement porté ses fruits d'un point de vue business. Nous avons constaté immédiatement une croissance de nos KPIs. J'ai particulièrement apprécié la simplicité avec laquelle nous avons pu la mettre en place sur le site d'Alltricks."



Valentin calais
Responsable UX/CRO, Alltricks

SOLUTIONS

1. Les recommandations de produits



Pour répondre aux enjeux sur la recommandation de produits, la solution de recommandations personnalisées est mise en place sur le site d'Alltricks.

Le bloc de recommandations choisi se présente sous forme d'une pop-up qui s'affiche dès qu'un produit est ajouté au panier, à la fois sur desktop et sur mobile. Cet emplacement est particulièrement efficace car il est visible par 100% des clients sans qu'ils aient besoin de scroller. Les produits recommandés qui s'affichent peuvent être ajoutés directement au panier depuis la pop-up, tout en prenant en compte les prix barrés, le niveau de stock et le choix des tailles.

L'algorithme utilisé pour générer ces recommandations est celui du filtrage collaboratif. Cette méthode se base sur l'historique des transactions du site et identifie les produits les plus fréquemment achetés ensemble. Par exemple, si un utilisateur ajoute un VTT à son panier, la solution lui recommandera les accessoires (casques, gants, produits d'entretien, etc) que des milliers d'autres utilisateurs ont achetés avec cet article.

2. La reprise de parcours

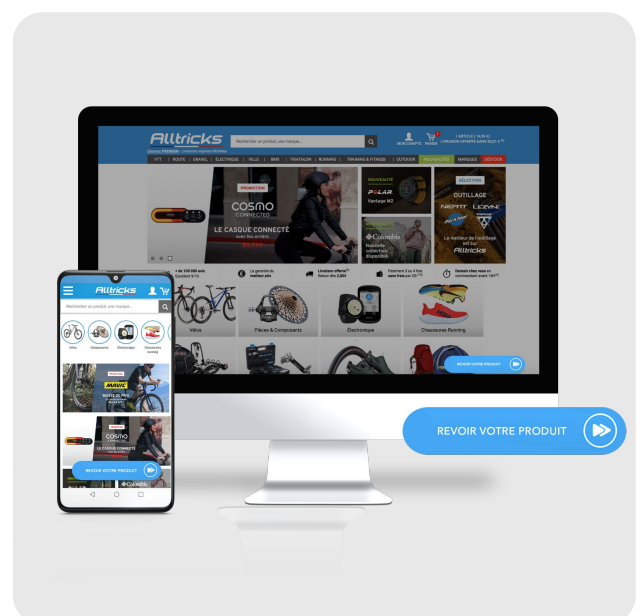
Pour répondre aux enjeux de simplification du parcours d'achat, le site d'Alltricks s'équipe de la solution de reprise de parcours.

Le site propose un large catalogue de produits aux caractéristiques parfois complexes qui demandent d'être étudiées avec soin. Pour le visiteur, la navigation sur le site peut donc nécessiter plusieurs sessions de recherches avant de faire son choix.

La reprise de parcours permet de raccourcir le tunnel d'achat très simplement : il s'agit d'un call to action qui s'affiche lorsqu'un visiteur revient sur le site sans avoir converti. À son arrivée sur la home page, il se voit proposé de reprendre sa recherche là où il l'avait arrêtée la dernière fois avec un message précis adapté à sa dernière action sur le site. Quel que soit l'endroit où il se trouvait sur le site (page catégorie, page produit, page checkout), le call-to-action ramène le visiteur le plus près possible de la conversion.

Tout comme pour le bloc de recommandations de produits, le design du call-to-action a été développé par AB Tasty de manière à s'adapter à l'identité graphique d'Alltricks.

Quant à l'installation de la solution, c'est le même tag qui a permis d'activer la recommandation de produits et la reprise de parcours.



RÉSULTATS

Dès l'installation d'AB Tasty Reco & Merch sur le site, les équipes d'Alltricks ont reçu leurs accès à la plateforme de suivi des performances de AB Tasty qui permet de suivre en temps réel l'impact sur les KPIs clés. On peut y mesurer notamment que

Le Lab d'AB Tasty fournit également d'autres fonctionnalités qui aident quotidiennement les équipes digitales à mieux piloter leur e-commerce :

- Insights fournissent des données inédites sur le comportement des visiteurs de votre site et vous donnent des pistes pour améliorer vos revenus
- Benchmark permet de comparer ses données à des dizaines d'autres sites de e-commerce

Revenu par utilisateur

le revenu par utilisateur a augmenté de **+7%**.

Panier moyen

le panier moyen a augmenté de **+5%**.



Taux de conversion

les conversions ont augmenté de **+2%**.

À propos d'Alltricks

Alltricks est un site de vente en ligne français créé en 2008 et spécialisé dans la vente d'articles de vélo et de course à pied.

Leader dans son secteur, le site commercialise plus de 50 000 produits et compte plus de 2 millions de visites par mois. En 2019, Alltricks est racheté par Decathlon.

