



# ÉTUDE DE CAS - BROME BIRD CARE

**BROME<sup>®</sup>** 

**Nettoyage de l'empreinte  
numérique**

**Permet d'obtenir un  
ROAS 10 fois supérieur**

# 01 LE CLIENT

Fondée en **1998**, **Brome Bird Care** conçoit et fabrique des **mangeoires haut de gamme pour oiseaux sauvages**, en s'appuyant sur les principes du **service**, de la durabilité et de la **longévité des produits**.

Aujourd'hui, l'entreprise opère à **l'international**, proposant une **technologie de pointe** tout en développant stratégiquement sa **présence commerciale en ligne**.



## 02 LE DÉFI

L'équipe marketing avait développé sa **présence numérique de manière organique**, sans moderniser son **infrastructure**, entraînant une **baisse de performance** de la boutique en ligne ainsi que des **inefficacités techniques croissantes**.

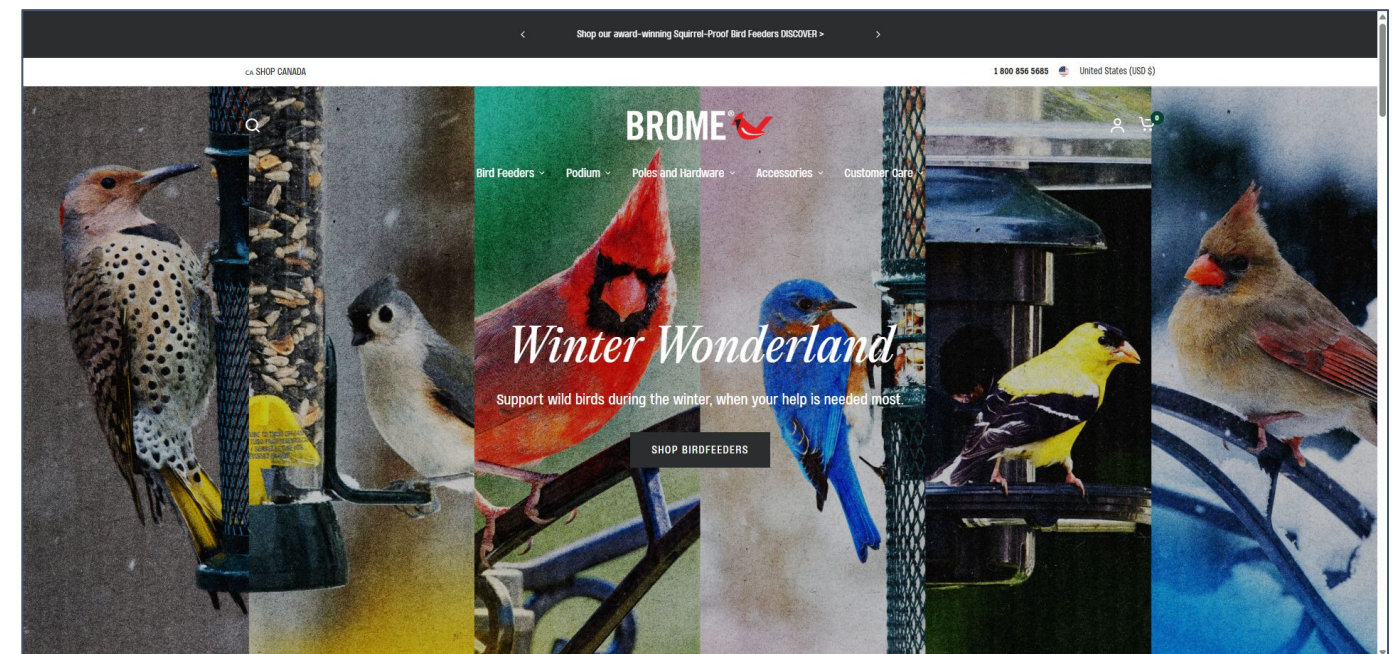
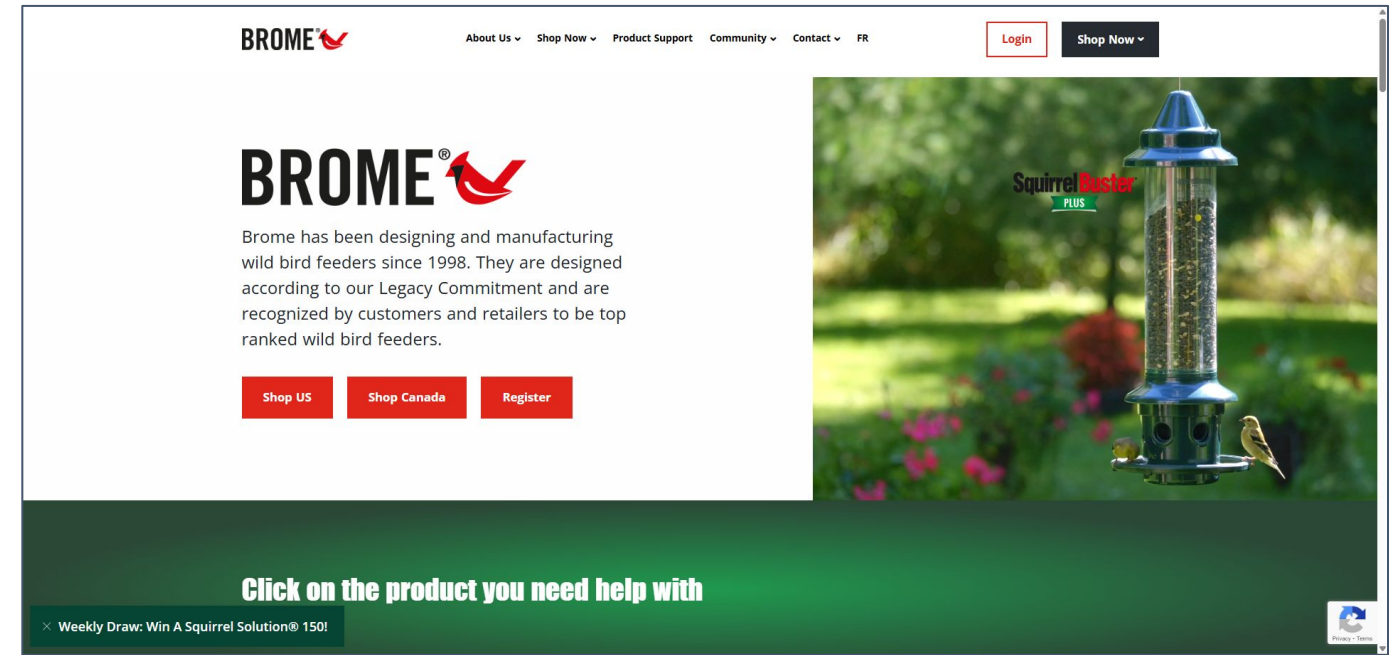
Il en résultait une **expérience utilisateur obsolète**, recevant du **trafic payant**, mais sous-performant en termes de **ventes en ligne** et de **performance numérique globale**.



## 03 LA SOLUTION

Nous avons restructuré **l'écosystème numérique** de l'entreprise en consolidant et en segmentant sa présence sur **trois plateformes dédiées** : un **hub social centralisé**, une **boutique en ligne américaine** et une **boutique en ligne canadienne**.

Grâce à des **flux de trafic clairement segmentés** et à une **architecture de site modernisée**, nous avons reconstruit et optimisé le **cadre de suivi** sur l'ensemble des plateformes publicitaires afin de garantir des **données de conversion précises**, une **attribution améliorée** et une **mesure cross-canal fiable**.



# 04 LES RÉSULTATS

- **Fiabilité des données à 100 % dans les rapports de campagne**  
Les **données de vente** et **l'attribution des campagnes** ont été entièrement alignées, éliminant les divergences et rétablissant la **précision de l'optimisation des plateformes**.
- **Triplement du nombre d'utilisateurs actifs**  
La croissance des **utilisateurs actifs** s'est fortement accélérée, atteignant **40 000 utilisateurs actifs sur 30 jours**.
- **+67 % d'augmentation du chiffre d'affaires total du site web**  
L'amélioration de **l'infrastructure**, de la **segmentation** et du **suivi** a directement contribué à une **croissance mesurable du chiffre d'affaires**.
- **+39,17 % d'augmentation du nombre total d'utilisateurs (année sur année)**  
L'**expansion de l'audience** a renforcé les **performances globales du site** et son **potentiel de croissance**.
- **Amélioration de 10 points du positionnement SEO moyen**  
Le **nettoyage technique** et **l'optimisation structurelle** ont amélioré la **visibilité** organique sur les mots-clés stratégiques.



# Prêt à développer votre entreprise grâce au marketing axé sur les données ?

Drive Marketing

4010 Notre-Dame Ouest,

Montréal, QC, H2C 1R1

📞 [514-664-1213](tel:514-664-1213) | [1-855-811-6012](tel:1-855-811-6012)

🌐 [drivemarketing.ca](https://drivemarketing.ca)

✉️ [hello@drivemarketing.ca](mailto:hello@drivemarketing.ca)

