



ÉTUDE DE CAS - LA JDM



11,47* ROI
Grâce au PPC

01 LE CLIENT

À l'origine, ce groupe était un magasin local qui importait des **pièces automobiles japonaises** pour les revendre sur le marché de l'occasion.

Il a d'abord connu un grand **succès au Canada**, avant de s'étendre aux États-Unis et d'**acquérir plusieurs autres magasins**.

Tout cela a été réalisé avec une **présence en ligne minimale** et sans aucune publicité sur les grandes plateformes de réseaux sociaux.



02 LE DÉFI

L'équipe de LA JDM excellait dans **l'installation, l'entretien et le service client**, mais elle avait du mal à développer sa présence en ligne et à tirer parti des **ventes réalisées sur son site web**.

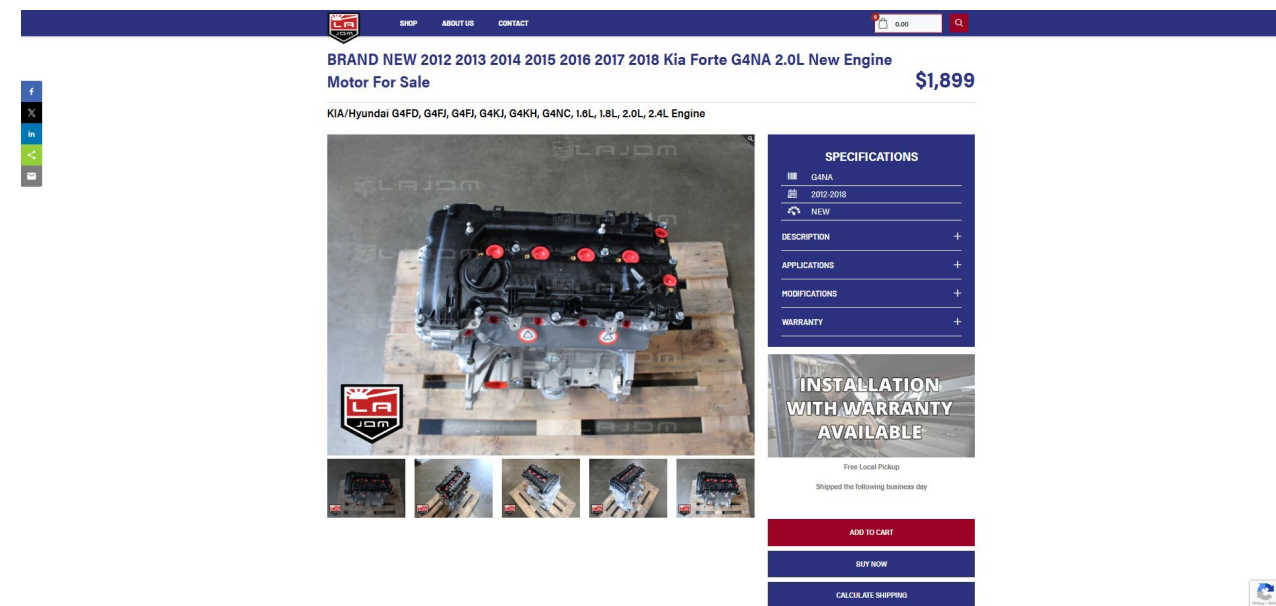
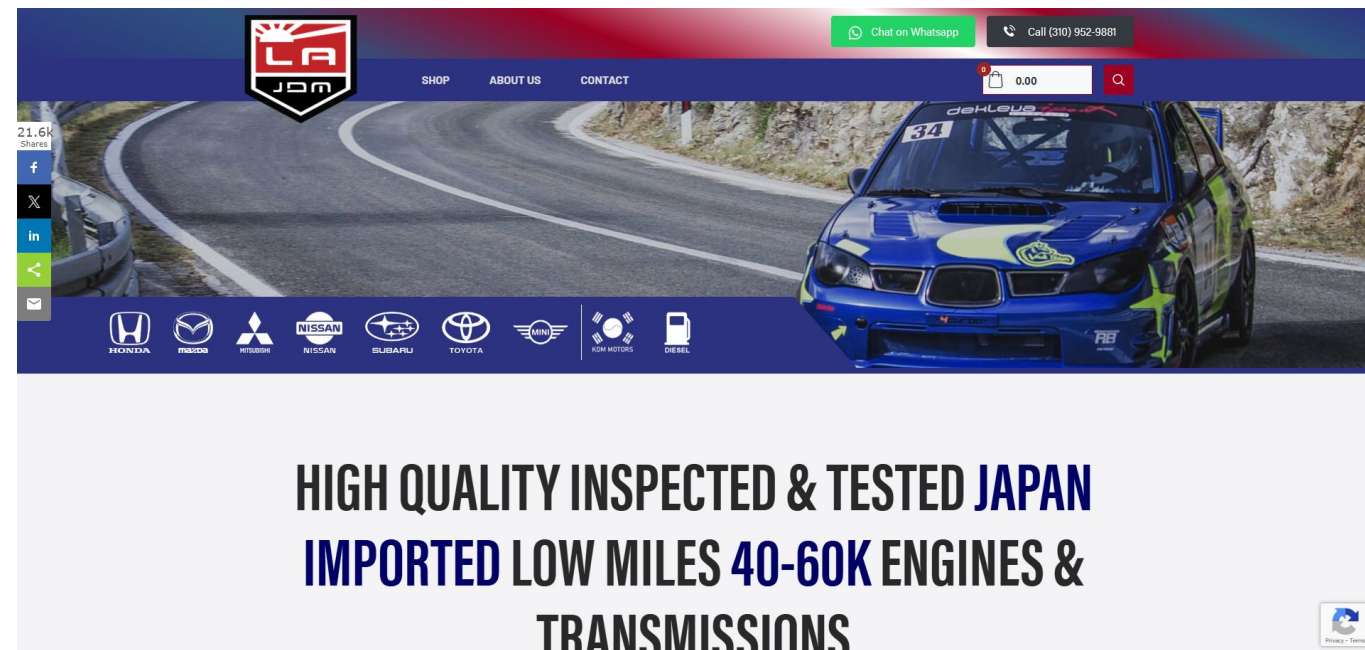
Il en résultait un site web et des publicités obsolètes, mais un excellent service client.



03 LA SOLUTION

La solution a consisté à mettre en place un système de gestion des stocks baptisé « **Codename: Nagano** », qui a permis à ce client de se défaire d'un système obsolète. Cela a permis d'**augmenter les conversions en ligne**, de **réduire les coûts de main-d'œuvre** et d'assurer un suivi efficace tout au long du parcours client.

Une fois le système de commande en ligne personnalisé mis en place, nous avons **optimisé le suivi** et connecté leur flux de produits via **Google Merchant Center** afin d'améliorer l'optimisation et les performances des annonces Shopping.



04 LES RÉSULTATS

- **Retour sur investissement (ROI) de 11,87x**
Nous avons augmenté et stabilisé le chiffre d'affaires tout au long de l'année, ce qui a permis d'acquérir de nouveaux clients et de décrocher de nouveaux mandats.
- **Augmentation de 734 % du nombre de clics**
- **Baisse de 70 % du coût par conversion (trimestre sur trimestre)**
Un suivi et une optimisation plus précis ont permis de réduire considérablement les coûts d'acquisition.
- **+53,16 % d'augmentation du taux d'engagement (T1-T3 2024)**
L'affinement de l'audience et des créations a renforcé les signaux de la plateforme et l'interaction des utilisateurs.
- **Mise en place d'un tableau de bord des performances en temps réel**
Nous avons assuré une visibilité continue sur les performances et permis de prendre des décisions plus rapides, fondées sur les données.



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

✉️ hello@drivemarketing.ca

