



ÉTUDE DE CAS

Optimiser le Mix Média "affiliation" afin de répondre au double objectif de Notoriété et de Rentabilité

Qui mieux que les parents peuvent savoir ce qui faciliterait leur quotidien ?

Pilier de la marque et de la stratégie Babymoov : la co-création

Babymoov est une marque française de puériculture depuis 1997, qui prend soin des générations futures avec des produits conçus pour durer. Leur secret c'est tout simplement d'échanger directement avec eux : des journées "marathon innovation" sont régulièrement organisées avec des parents, mais aussi des experts médicaux et paramédicaux, et bien d'autres spécialistes !



DÉFI : TROUVER L'ÉQUILIBRE ENTRE NOTORIÉTÉ ET RENTABILITÉ

Optimiser un programme d'Affiliation "jeune" (créé sur Q4 2020) afin d'atteindre une large visibilité sur les tops partenaires de la Petite Enfance, tout en répondant à des objectifs de CA ambitieux et un ROI Cible



OBJECTIFS : DIVERSIFIER LE RÉSEAU D'ÉDITEURS

Casser la dépendance aux éditeurs "Bas de Tunnel" tels que les sites de Cashback et Codes Promos afin de privilégier les éditeurs décisifs dans l'acte d'achat tout en maintenant un Retour sur Investissement en accord avec les objectifs de Babymoov.

STRATÉGIE DÉPLOYÉE :



- ★ Intégration d'une grille de rémunération permettant de valoriser les leviers Haut de Tunnel mais aussi en fonction des typologies de produits afin de booster les ventes sur les produits à plus forte marge
- ★ Priorisation de la génération de Trafic affinitaire avec la mise en place de dispositifs poussés sur les sites spécialisés et Influenceurs, incluant des frais fixes
- ★ Activation de Focus "Produit" (Cocon Cloudnest, Coussin Allaitement, Nutri Baby) en développement des partenariats dédiés, notamment via des deals cadres, avec des Médias, Sites Spécialisés et Influenceurs
- ★ Réflexion sur le Co-branding avec d'autres marques spécialisées dans la Petite Enfance



RÉSULTATS



L'Affiliation représente
**10 % du CA et
du Trafic** de l'Eshop



+ 27 % de CA
vs les objectifs fixés pour
2021 avec un ROI
supérieur à l'objectif fixé



**47 % du CA provient des
leviers Haut de Tunnel**
(Blog, Sites spécialisés et Influence)

*Performances de l'année 2021



**Chloé
NEYRIAL**
Responsable
e-commerce
@babymoov



Babymoov a créé un programme d'Affiliation avec Affilae pour aller plus loin dans sa stratégie d'Influence et de Référence Médias.

J'ai travaillé avec une autre agence d'affiliation qui n'était pas transparente sur les actions menées, je ne comprenais pas le détail des commissions et j'avais du mal à évaluer la performance de nos campagnes.

Je recommande vivement Affilae pour sa transparence, son accompagnement et sa plateforme qui permet de rémunérer équitablement les affiliés, tout en récompensant les affiliés "haut de tunnel". Ils nous ont efficacement aidé à faire le bon mix entre les campagnes de Notoriété & de Conversion pour atteindre un super ROI.



**Mylène
Couturon**
Account Manager
@Affilae



Dans un objectif premier d'acquisition, nous développons le programme Babymoov en travaillant l'ensemble du tunnel de conversion. Grâce à des intégrations et des optimisations de fond réalisées avec des éditeurs ultra spécialisés nous travaillons la notoriété et renforçons le positionnement SEO de la Marque Babymoov.

En parallèle, l'animation de l'ensemble du tunnel nous permet de maintenir un super ROI cible.

De belles perspectives se profilent pour 2022 avec la mise en place de nouveaux dispositifs inédits, tels que le co-branding avec d'autres marques spécialisées dans la petite enfance !



A PROPOS D'AFFILAE

Affilae est une plateforme d'affiliation nouvelle génération qui aide les marques à atteindre leurs objectifs en acquisition, rétention de nouveaux clients et plus largement sur des stratégies multicanales. Nous construisons, développons vos réseaux de prescripteurs influenceurs et affiliés, en vous apportant des réponses marketing et technologiques adaptées à vos besoins.