

MADURA

ÉTUDE DE CAS

Véhiculer la nouvelle image de marque Madura grâce à des partenaires affiliés Premium.

Madura : 50 ans de création

Marque française de décoration d'intérieur

Initialement spécialisé dans le rideau, Madura a développé ses autres catégories de produits (linge de maison, mobilier, coussins et objets décoratifs) afin de disposer de tous les styles, de toutes les couleurs et de toutes les matières. La marque est reconnue pour ses motifs simples ou originaux, haut de gamme ou plus techniques, traditionnels ou contemporains, veillant toujours à la qualité.



LE DÉFI : ACTIVER DE NOUVELLES SOURCES DE VISIBILITÉ ET TRAFIC

Dans un contexte de Rebranding la marque Madura migre son programme d'affiliation pour créer un tout nouveau programme premium. L'objectif était de diversifier le mix médias en testant de nouveaux leviers haut de tunnel, générateur de trafic, tout en maintenant le ROI cible.



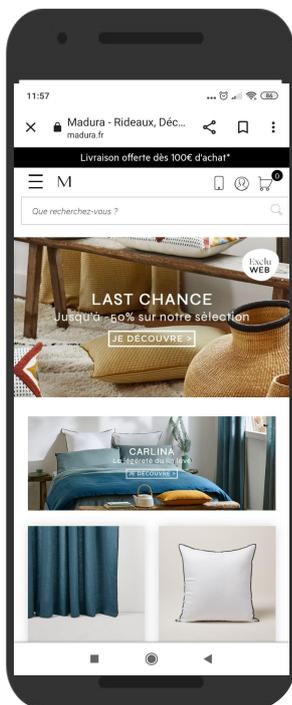
LES OBJECTIFS

Fédérer un réseau de partenaires haut de funnel pour garantir des objectifs de notoriété et de recrutement de nouveaux clients, tout en maintenant une stratégie qualitative en bas de funnel, afin de garantir un fort niveau de rentabilité.

STRATÉGIE DÉPLOYÉE



- ★ Migration et clean du programme : Intégration des partenaires historiques apportant une réelle valeur et suppression des partenariats codes promos inactifs
- ★ Optimisation de la grille de rémunération en définissant des commissions spécifique en fonction du type de partenariat et des visiteurs transformés.
- ★ Test de nouveaux leviers générateur de visibilité et trafic : Emailing, Comparateurs, Medias
- ★ Priorisation des activations de Notoriété / SEO : articles Médias en fil rouge sur des importants carrefours d'audience spécialisés



RÉSULTATS



L'affiliation représente
6 % du CA
de l'eshop sur T1 2022



ROI en hausse
de + de 19 %*



91 % du Trafic provient des nouveaux leviers testés

(Comparateurs spécialisés, Emailing, Medias)

*1er Trimestre 2022 vs le trimestre précédent (T4 2021)

MADURA

Anaïs Pouponneau
Responsable
Acquisition &
Fidélisation @Madura



*La motivation principale était de créer et fédérer un réseau de partenaires capable de véhiculer notre nouvelle image de marque...
Un an plus tard, c'est une vraie réussite !*

L'accompagnement d'Affilae permet de gérer efficacement notre réseau d'affiliés en créant des relations privilégiées avec chacun d'entre eux. La proactivité d'Affilae permet de mettre en oeuvre rapidement des solutions pour chaque problématique et d'intégrer de nouveaux partenaires dans nos programmes.

La plateforme offre une visibilité en temps réel des performances de chaque affilié, y compris l'influence. Cela permet d'améliorer la prise de décision, notamment sur la validation de partenariats en fil rouge !



affilae

Hannah Socard
Account Manager
Senior @Affilae



Nous avons mis en place, avec les équipes Madura, une nouvelle stratégie d'acquisition via l'affiliation afin de travailler l'ensemble du tunnel de conversion et un focus particulier sur le levier Blog / Média.

Grâce à la mise en place d'opérations en fil rouge nous avons pu construire un pôle d'éditeurs qualifiés sur lesquels nous pouvons compter tout au long de l'année et lors des temps forts.

Nous sommes également ravis de pouvoir accompagner Madura sur le levier de l'Influence avec de belles opérations à venir sur l'année 2022.



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.