



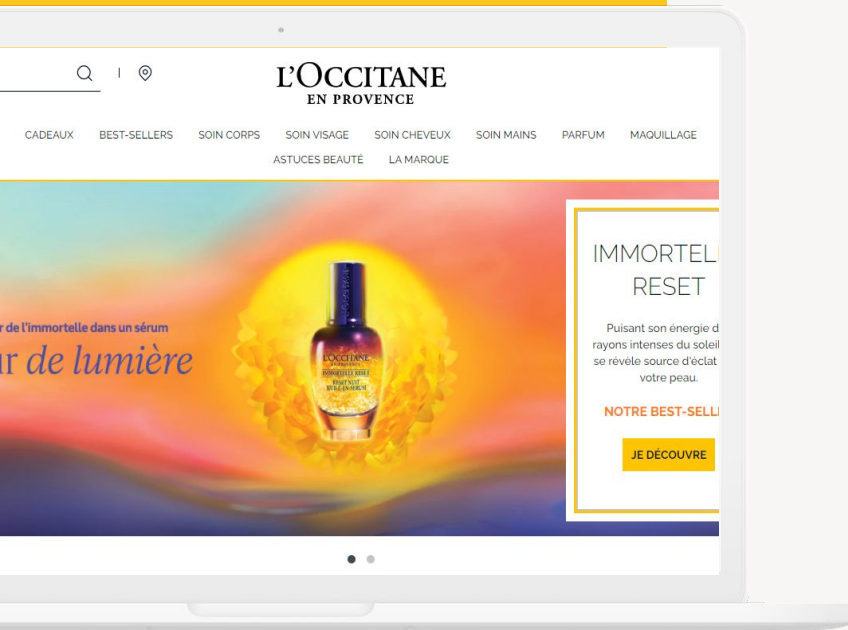
/Ad's up consulting DIGITAL GROWTH

Cases Studies

Paid Search

L'OCCITANE

EN PROVENCE



Performance max (Shopping)

Objectif :

Tester la performance max sur une catégorie produit avant de décliner sur le reste du catalogue

KPI principal : ROAS

KPI secondaire : Conversions et CA

Signaux d'audiences : Visiteurs et in market

Ciblage géographique : France

Particularités : Lancement sur une catégorie de produit en particulier, (Facecare) + Mots clés marque exclus.

RÉSULTATS :

▲ **175%**
CVR

▲ **15%**
Conversions

▼ **60%**
ROAS (vs campagne USC)



Case Study

iPAIDTHAT

Google Ads

Performance Max

P. 5

Performance max (Lead Gen)

Objectif :

Accompagner la croissance du budget avec une augmentation du volume de conversion (sign up).

KPI principal : Conversions

KPI secondaire : CPA

Signaux d'audiences : Liste des clients, visiteurs, custom intent, In Market, Affinité

Ciblage géographique : France

Particularités : Ciblage sur toutes les URL du site sauf les pages Blog

RÉSULTATS :

▲ **+12%**
CTR

▼ **-22%**
CPA

iPAIDTHAT

Fonctionnalités

Tarifs

Expert comptable

L'avenir de la gestion financière et comptable est sur iPaidThat

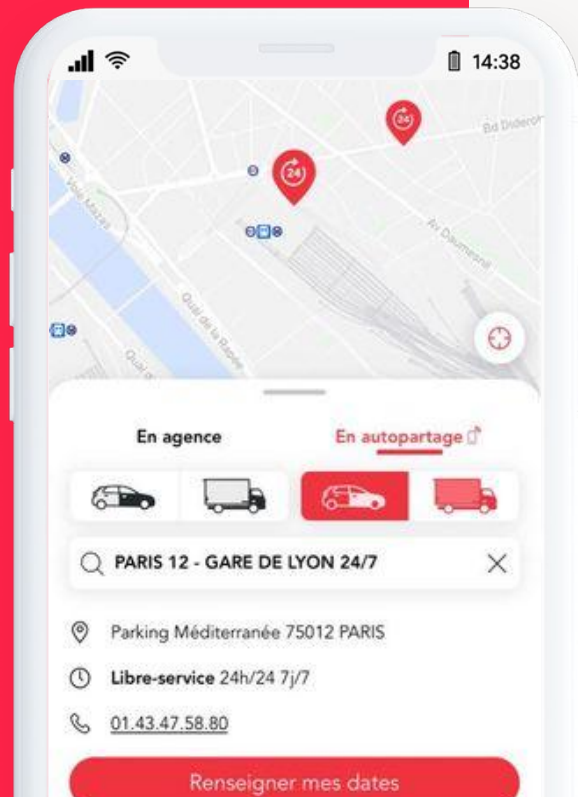
Un outil unique pour simplifier, automatiser, collaborer, centraliser

➔ Essayez Gratuitement



Case Study

/Ad's up consulting
AUDIT & STRATÉGIE DIGITALE - CONFIDENTIEL



Google Ads

Microsoft Ads

SEO

App Ads

Synergies puissantes entre SEA et SEO, campagnes géolocalisées

Let's talk

Nous vous mettons en relation avec nos clients

CONTEXTE :

Accompagnée par Ad's up Consulting depuis 2017 dans sa stratégie SEA, la marque souhaite une optimisation continue de la stratégie d'acquisition digitale.

STRATÉGIES/OPTIMISATIONS :

Mise en place de nouvelles campagnes Search et Appli pour le développement de l'offre Autopartage.

Campagnes géolocalisées en fonction des 400 agences/franchisés en France.

Synergies entre SEA et SEO pour optimiser l'allocation des budgets et ventilation budgétaire optimisée en fonction des saisons chaudes VU et VP.

RÉSULTATS :

▲ **+55%**

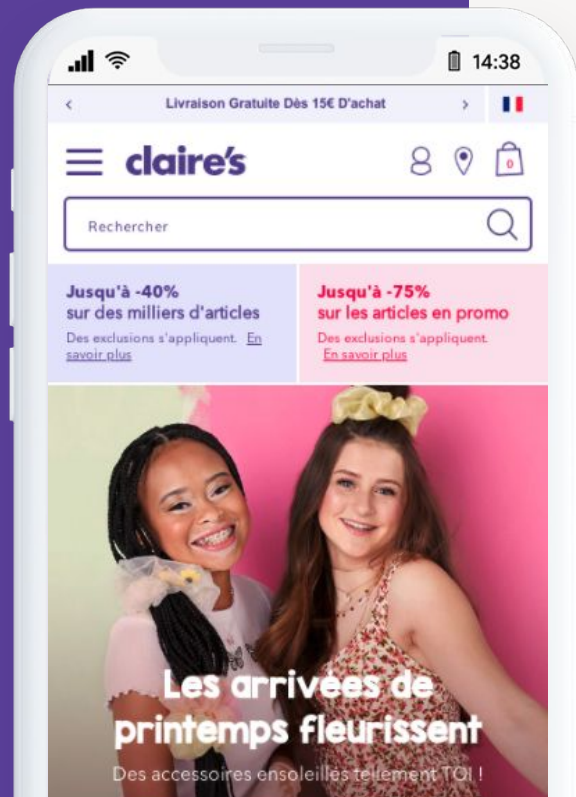
Réservations en ligne

▼ **-20%**

coût par réservation

Case Study

claire's



Google Ads

Google Shopping

Microsoft Ads

Remarketing

P. 7

Stratégie Search & Shopping sur-mesure

Let's talk

Nous vous mettons en relation avec nos clients

CONTEXTE :

Accompagnée par Ad's up Consulting depuis 2019 dans sa stratégie SEA, la marque souhaite obtenir la meilleure rentabilité à partir de ses campagnes sur le réseau de recherche et sur Google Shopping.

STRATÉGIES/OPTIMISATIONS :

Création et mise en oeuvre d'une stratégie SEA 100% sur-mesure et dédiées aux spécificités du marché Français.

Avec une structure Search Hagakure (combinée à des groupes d'annonces DSA) et avec une séparation des meilleurs produits, des autres produits, en Shopping, le trafic s'est qualifié et a permis d'augmenter ses revenus de 128% depuis la reprise des campagnes.

RÉSULTATS :

▲ **41%**

Taux des revenus
provenant de
Google/CPC

▲ **+38%**

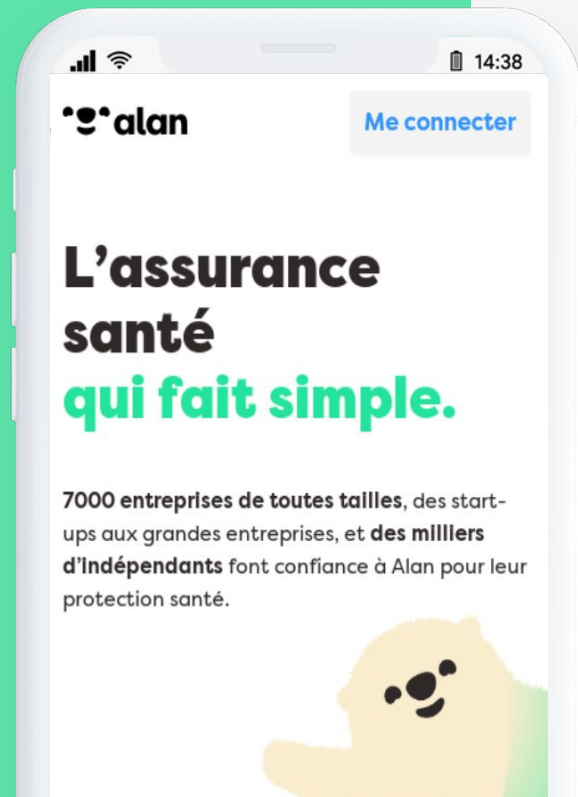
taux de conversion

▲ **+128%**

de chiffre d'affaires

Case Study

/ad's up consulting
AUDIT & STRATÉGIE DIGITALE - CONFIDENTIEL



Google Ads

Microsoft Ads

Des campagnes optimisées grâce à un tracking affuté

CONTEXTE :

Accompagnée par Ad's up Consulting depuis 2020 dans sa stratégie SEA, la marque souhaite se concentrer sur le marché B2B avec une structure claire et développée.

STRATÉGIES/OPTIMISATIONS :

Création et mise en oeuvre d'une structure SEA sur-mesure afin de couvrir d'une manière efficace le champ sémantique voulu.

Avec la nouvelle structure, nous avons aussi développé avec le client un système de tracking pour que chaque campagne puisse être optimisée en fonction d'une action de conversion pertinente.

RÉSULTATS :

▲ **+61%**
de CTR

▲ **+41%**
de conversions

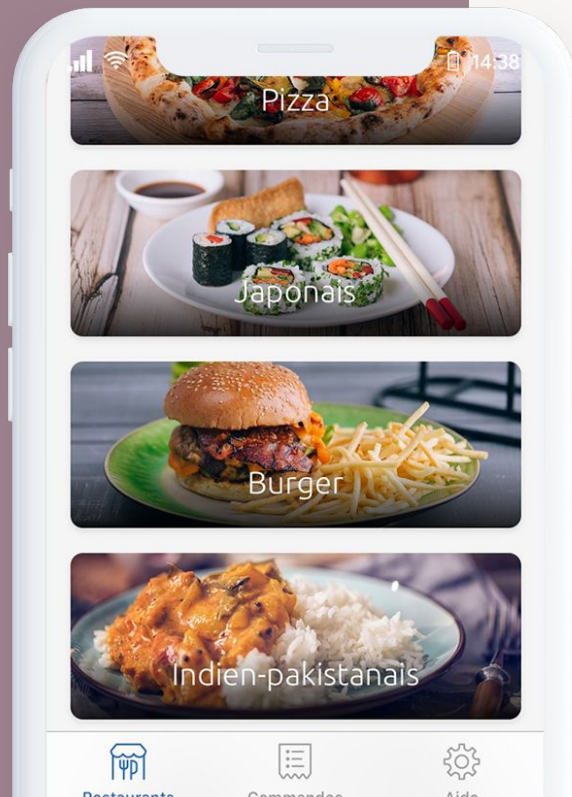
Let's talk

Nous vous mettons en relation avec nos clients

Case Study

/ad's up consulting
AUDIT & STRATÉGIE DIGITALE - CONFIDENTIEL

JUST EAT



Google Ads

Apple Search Ads

Stratégie d'acquisition via Google Ads et Apple Search Ads

CONTEXTE :

Just Eat souhaitait recentrer sa stratégie d'acquisition pour mieux capitaliser sur ses utilisateurs ayant déjà téléchargé leur l'application Android et iOS.

STRATÉGIES/OPTIMISATIONS :

Analyse des synergies et des données de cohortes des différents événements in-app et exploitation de l'écosystème de Google pour diffuser largement ses messages publicitaires et bénéficier du machine learning.

Apple Search Ads a permis de proposer l'application aux visiteurs de l'app store utilisant la fonction « recherche » en se positionnant sur des mots clés intentionnistes du secteur.

RÉSULTATS :

▼ **-46%**

de coût par commande
via l'App

▲ **+172%**

de commande via l'App

Let's talk

Nous vous mettons en
relation avec nos clients

Case Study

/ad's up consulting
AUDIT & STRATÉGIE DIGITALE - CONFIDENTIEL



Campagnes géolocalisées et stratégie Drive-to-Store

Let's talk

Nous vous mettons en relation avec nos clients

CONTEXTE :

Accompagnée par Ad's up Consulting depuis 2020 dans sa stratégie SEA, la marque souhaite développer la communication et la notoriété de son nouveau service de courses en ligne.

STRATÉGIES/OPTIMISATIONS :

Campagnes géolocalisées en fonction des magasins proposant ce nouveau service.

Campagnes Shopping à partir d'un flux LIA pour favoriser l'achat en ligne et le drive to store.

RÉSULTATS :

▲ **+41%**

de taux de conversion

▲ **+93%**

de visite en magasins

▲ **+114%**

de chiffre d'affaires en ligne

Rakuten

Google Ads

Google Shopping

Optimisation du ROI grâce aux stratégies d'enchères Search Ads 360

Let's talk

Nous vous mettons en relation avec nos clients

CONTEXTE :

Rakuten souhaitait se démarquer en revoyant toute sa stratégie search marketing pour des campagnes performantes axées sur l'augmentation de son trafic et de son CA.

STRATÉGIES/OPTIMISATIONS :

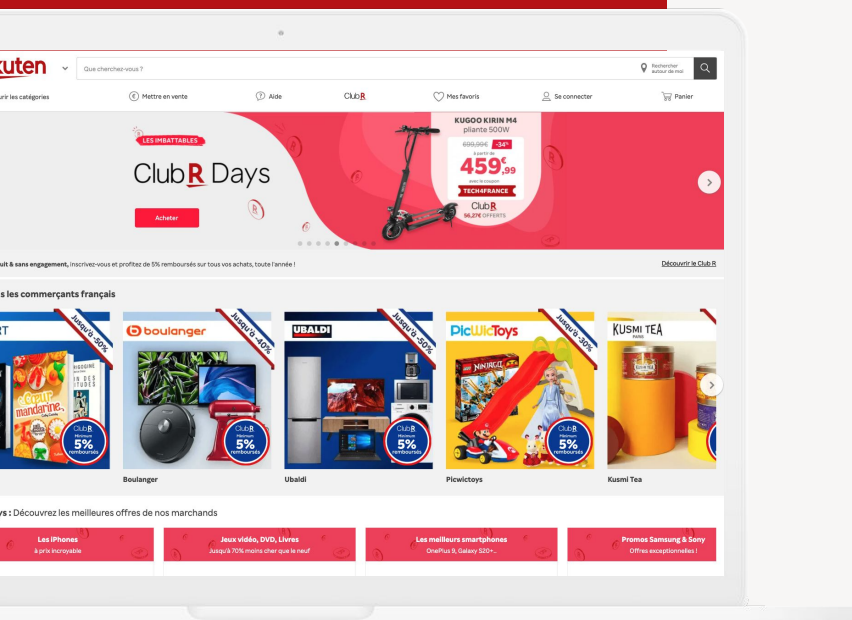
La stratégie mise en place a permis de couvrir l'ensemble de leur catalogue afin de pouvoir communiquer en temps réel sur un grand volume de produits évoluant quotidiennement.

Une fois les campagnes déployées sur tous les produits et champs sémantiques, l'expertise d'Ad's up a permis d'optimiser le retour sur investissement des campagnes, notamment grâce aux stratégies d'enchères Search Ads 360.

RÉSULTATS :

▲ **+35%**
de visibilité

▲ **+20%**
de chiffre d'affaires



Case Study

/ad's up consulting
AUDIT & STRATÉGIE DIGITALE - CONFIDENTIEL