

# NetGiant améliore son ROI de 45% à l'aide des stratégies d'enchères personnalisées de Kenshoo

Kenshoo Portfolio Optimizer™ produit 44% de hausse globale des revenus

## CONTEXTE



NetGiant Ltd. est à l'origine de deux réussites en matière de vente sur Internet de consommables pour imprimantes au Royaume-Uni : CartridgeMonkey.com et TonerGiant.co.uk. Ce fournisseur de matériel pour imprimantes au chiffre d'affaires de plusieurs millions de livres distribue des produits de bonne qualité à prix économique en assurant au client un service irréprochable.

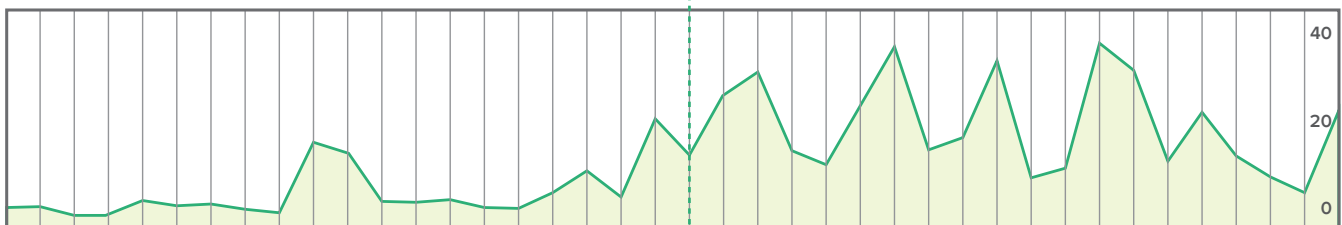
## DÉFI

Le modèle commercial de NetGiant dépend massivement du trafic et des conversions émanant des campagnes marketing de recherche. Son activité de vente en ligne exige de l'efficacité à tous les niveaux et la société est toujours à la recherche de nouvelles manières de faire évoluer sa stratégie marketing de recherche pour en obtenir les meilleurs retours. Au début de l'année 2010, NetGiant a mis en place des stratégies d'enchères au niveau des mots-clés avec Kenshoo. La société a enregistré des résultats positifs presque immédiatement et a souhaité poursuivre l'optimisation de ses campagnes.

« Les stratégies basées sur l'offre développées par l'équipe de recherche de Kenshoo nous ont permis d'atteindre nos objectifs de campagne ambitieux. Nous ne pourrions pas être plus satisfaits des résultats produits par ces algorithmes complexes. »

**Gary Flynn**

Propriétaire de NetGiant



Le ROI (en vert) augmente dès la mise en service du Kenshoo Portfolio Optimizer

Kenshoo Portfolio Optimizer en service

## SOLUTION

Kenshoo a recommandé une approche basée sur l'offre pour gérer les enchères comme nouvelle étape dans l'évolution des campagnes de NetGiant. L'équipe NetGiant s'est associée au groupe de recherche de Kenshoo afin de personnaliser une stratégie tirant parti de Kenshoo Portfolio Optimizer (KPO).

NetGiant a été impressionné par les capacités de personnalisation de la stratégie en fonction de ses besoins particuliers et n'a pas eu à regretter son choix d'une approche basée sur l'offre en raison des performances de la fonction de prévision de Kenshoo. L'algorithme KPO a pris les données d'historique en compte pour suggérer une stratégie d'enchères et offrir une transparence totale sur les enchères suggérées. Cela a permis aux équipes NetGiant de conserver leur capacité de lecture des enchères à tout moment.

## RÉSULTATS

Kenshoo Portfolio Optimizer a produit des résultats impressionnants pour NetGiant. Les algorithmes ont fait des recommandations d'optimisation des enchères pertinentes en fonction des objectifs définis par NetGiant et des conditions du marché.

En conséquence, ces campagnes ont généré plus de clics et de conversions pour un CPC extrêmement performant. L'opération s'est soldée par une hausse de 45 % du ROI et de 44 % des revenus globaux.

