

# Ovative/Group a permis à Stitch Fix de générer une augmentation de 247% de ses prospects à l'aide de Kenshoo Social™

## DÉFI

# STITCH FIX™



- Connaître les nuances de l'utilisation du marketing social, en particulier Facebook, pour exploiter au mieux ce nouveau canal et les initiatives qu'il autorise
- Obtenir l'enregistrement de nouveaux abonnés hors site grâce à une communication efficace et un ciblage précis tout en diminuant le coût par prospect



## SOLUTION

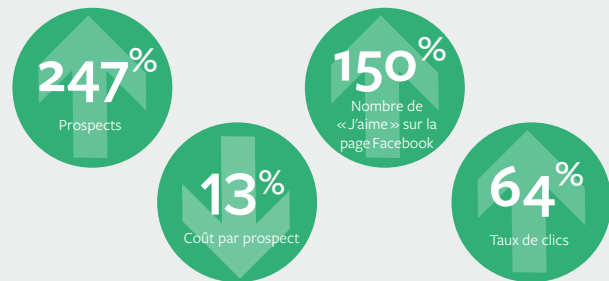
Stitch Fix a fait appel à Ovative/Group, agence de marketing numérique leader, pour lancer son activité de marketing social à l'aide de Kenshoo Social en utilisant toutes les possibilités offertes par cette plate-forme pour atteindre les objectifs fixés :

- Standardiser les noms des publicités et des campagnes grâce à l'outil de création de noms de Kenshoo
- Générer des publics cibles via les suggestions de thèmes et les amis des contacts
- Utiliser les outils de permutation et de modification en bloc pour rendre les tests plus efficaces
- Approfondir les analyses pour déterminer les campagnes qui obtiennent les meilleurs résultats et les points sur lesquels concentrer les efforts le plus efficacement possible

« La plate-forme Kenshoo Social a fourni à notre équipe **l'automatisation et les données nécessaires pour comprendre lesquelles de nos campagnes sur Facebook étaient efficaces** et procéder ensuite aux optimisations qui engrangeraient les meilleurs résultats pour Stitch Fix. »

## RÉSULTATS

Résultats de la campagne de Stitch Fix sur les réseaux sociaux :



Grâce à Kenshoo Social, Ovative/Group a pu facilement identifier les meilleures campagnes et optimiser les budgets en conséquence. L'équipe a constaté que la campagne *Connection Targeting* avait eu des résultats particulièrement remarquables : **génération d'une augmentation de 141% du taux de conversion** et d'une **réduction de 27% du coût par prospect** pour cette seule campagne.



— Alli Schwartz, Directeur média payant, Ovative/Group