

# Ovative/Group et Meijer se sont associés pour améliorer leur portée et leur pertinence grâce aux solutions Kenshoo



## CONTEXTE :

Meijer, une chaîne d'hypermarchés basée au Michigan créée en 1934, est considérée comme étant le pionnier du concept d'hypermarchés. Avec près de 200 magasins répartis sur la partie centre ouest des États-Unis, Meijer propose désormais une gamme de produits qui va au-delà des produits frais et d'épicerie ; elle comprend des vêtements, de l'ameublement, des aliments pour animaux domestiques, de l'électronique, etc. De même, le site Web Meijer.com a étendu sa gamme d'articles en ligne et propose la livraison gratuite des produits dans n'importe lequel de ses magasins locaux.

En février 2012, Meijer a fait appel à Ovative/Group, qui a tiré parti de la plate-forme Entreprise de Kenshoo pour mettre en place une stratégie SEM qui a contribué, non seulement, au succès régional de Meijer, mais également à renforcer sa position pour garantir sa croissance future comme marque d'e-commerce unique.

## DÉFI :

Steve Baxter, directeur général de Ovative/Group et Zak Haines, directeur de média payant chez Ovative/Group, savaient que pour développer de manière rentable le programme SEM, ils pouvaient compter sur leurs années d'expérience et tirer parti des technologies leader pour :

1. *optimiser les coûts de l'extension de la gamme des références gérées par Meijer, selon divers taux de marge ;*
2. *gérer l'acquisition et l'utilisation des programmes classiques clés et des publicités hebdomadaires en ligne ;*
3. *prendre en charge la future stratégie d'optimisation des dépenses numériques en ligne en fonction des résultats e-commerce et standard.*

## SOLUTION :


Au vu du large éventail des produits de Meijer et des événements de conversion, Steve Baxter et Zak Haines ont cherché à utiliser les **outils d'automatisation intelligents de Kenshoo** pour garantir l'efficacité de la campagne et atteindre pleinement les objectifs de Meijer dans le cadre des initiatives en ligne et hors ligne. La première étape consistait à mettre en place le **suivi Kenshoo** pour faire ressortir les différentes interactions clients sur le site Meijer.com, telles que les recherches de magasins, l'ajout d'articles au panier et les achats proprement dits. Avec l'option de suivi, l'équipe d'Ovative/Group peut désormais affecter une valeur aux différentes interactions clients qui n'ont pas de numéro de revenu direct associé à l'événement, permettant ainsi à Ovative d'optimiser les campagnes au-delà des clics, CPC ou variables d'événements uniques. Ovative/Group a également classé les campagnes Meijer par gamme de produits pour prendre en compte différentes marges et les a gérées dans un portefeuille via la solution **Kenshoo Portfolio Optimizer™ (KPO)** pour maximiser la rentabilité. Pour soutenir davantage l'expérience e-commerce, l'équipe a mis en œuvre la solution **RealTime Campaigns (RTC) de Kenshoo** pour garantir l'acuité et la pertinence de la représentation des stocks et compléter la stratégie d'expansion agressive des longs mots-clés visant à augmenter le ROI.



## Grâce aux solutions Kenshoo, Ovative/Group et Meijer ont vu les revenus SEM augmenter de 16 %

En l'espace de 6 mois seulement, Ovative/Group a permis à Meijer d'augmenter ses revenus SEM de 16 % par rapport à l'année précédente et davantage encore sa marge SEM. Les équipes attribuent ces succès à des stratégies d'enchères pointues et à une meilleure pertinence. La technologie des campagnes en temps réel RTC de Kenshoo a permis à Meijer d'augmenter son programme SEM de plus de 1,5 million de mots-clés tout en améliorant l'efficacité globale du programme.



L'approche SEM des flux RSS via RealTime Campaigns de Kenshoo permet à l'équipe d'Ovative d'adapter précisément les longs composants du programme tandis que la solution KPO garantit que les dépenses sont axées sur les mots-clés afin de générer les ventes les plus rentables. Globalement, l'équipe Ovative a pu profiter de la plate-forme Kenshoo pour automatiser les processus de workflow et rechercher des opportunités pour gagner du temps et économiser de l'argent sans compromettre les résultats. 

---

**Steve Baxter**  
Directeur Général

  
Realizing Innovation

---

Pour en savoir plus sur les réalisations accomplies par Ovative/Group et Meijer grâce à Kenshoo, venez participer aux sessions de table ronde qui auront lieu le **mercredi 12 septembre** de **12h00 à 13h15** dans le **hall d'exposition**.

