



Naked Wines génère des leads qualifiés et booste ses ventes avec Outbrain



Contexte

Lancé en 2008 au Royaume-Uni, le site de vente en ligne Naked Wines s'est construit sur un modèle vertueux qui valorise la fabrication du vin et la satisfaction client. Naked Wines cible les consommateurs qui désirent avant tout déguster des vins d'exception et sont attentifs au rapport qualité prix.

Pour engager une relation avec cette cible, le site e-commerce a diffusé via Outbrain un questionnaire à visée éducative sur le vin. L'objectif de Naked Wines étant de transformer ces prospects en clients.

Solution

Grâce à la puissance du Discovery d'Outbrain, Naked Wines a pu s'adresser à une audience qualifiée sur desktop, mobile et tablette. Le site e-commerce a utilisé les fonctionnalités de ciblage d'Outbrain et est allé encore plus loin avec la solution Lookalike Audiences. Cette fonctionnalité a permis d'identifier et de cibler des internautes aux comportements similaires à l'audience ayant montré les meilleurs taux de conversion.

Résultats

Avec plus de 200 000 leads générés en quelques mois et 80 000 bouteilles vendues, Outbrain est devenu un canal d'acquisition majeur pour Naked Wines. L'efficacité du ciblage a fortement contribué à générer de nouveaux clients hautement qualifiés. En effet, la lifetime value des nouveaux utilisateurs générés par Outbrain (c'est-à-dire le chiffre d'affaires dégagé pendant toute la durée de vie du client) est 40% plus forte que la moyenne habituellement constatée sur le site.

40%

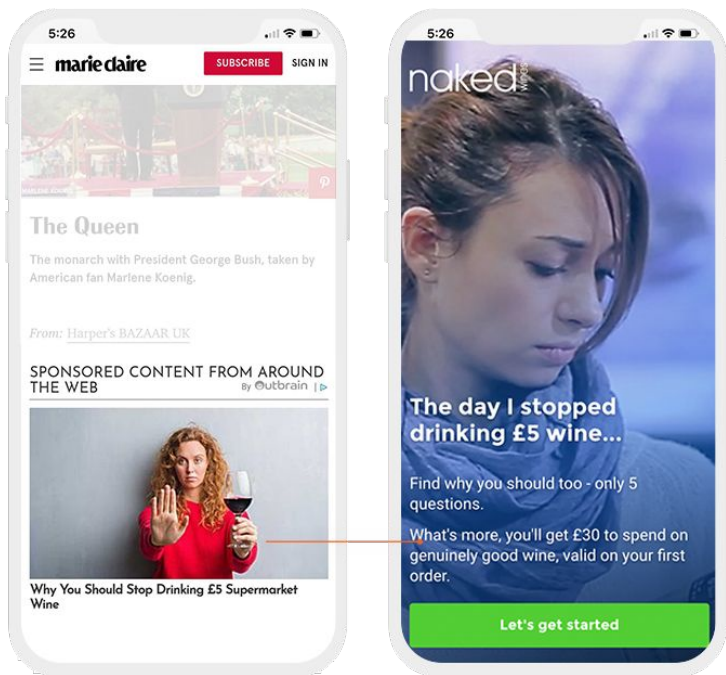
lifetime value client
vs moyenne des
clients existants

200K

leads générés

80K

bouteilles de vin
commandées



“Notre partenariat avec Outbrain est un véritable succès, notamment au regard de la stabilité de ses performances et de sa capacité à délivrer de forts volumes. Outbrain dépasse nos attentes et génère les clients parmi les plus rentables.”

– James Nellany, Digital Growth Manager, Naked Wines