



ÉTUDE DE CAS

Roots Canada

Roots Canada augmente ses ventes en ligne en ciblant par codes postaux



Cette campagne n'existe qu'en anglais.

Grâce à Ciblage par code postal, Roots offre un mini-catalogue au contenu stimulant à sa clientèle cible de la rentrée.

Une approche ciblée pour joindre les milléniaux

La réputation de Roots n'est plus à faire : son emblématique castor et ses produits de grande qualité sont reconnus partout au Canada. Alors que les consommateurs achètent de plus en plus en ligne sans toutefois délaisser les boutiques physiques, le détaillant saisit l'occasion pour accroître sa clientèle au moyen du service Ciblage par code postal de Postes Canada.

Ciblant un profil précis (des personnes indépendantes et créatives de 28 à 35 ans), Roots distribue à l'échelle nationale un mini-catalogue de la rentrée – période de vente clé s'il en est une. Le contenu tient compte des attributs du segment ciblé, offre des photos inspirantes et raconte les plus de 40 ans d'héritage de Roots afin d'enrichir l'engagement à la marque.

Nombre et valeur accrus des commandes en ligne grâce à un envoi postal préparé avec Postes Canada

Pour savoir comment Postes Canada peut vous aider à optimiser votre stratégie marketing, allez à postescanada.ca/mi.



Marketing Intelliposte^{MC}

« Nous voulions présenter le meilleur de notre nouvelle collection, d'une manière unique, en trouvant un équilibre entre le contenu éditorial et les produits, explique Gabriela Mercer, analyste du cybercommerce et du marketing à Roots Canada. Nous voulions changer les perceptions : parler de la rentrée, mais aussi raconter notre histoire. Nous avons alors créé un article que les gens voudraient prendre le temps de feuilleter et conserver. »

Croissance des ventes en ligne et en magasin

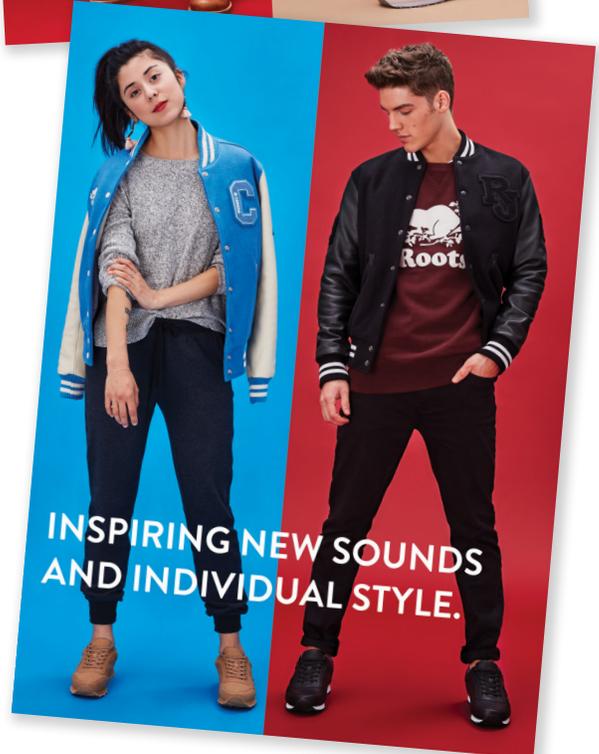
À partir d'une analyse de données faite en collaboration avec Postes Canada, Roots envoie son mini-catalogue à des clients potentiels dans cinq quartiers situés à proximité d'un magasin Roots. Les envois sont ciblés d'après les données démographiques et les achats antérieurs de la base de clients de Roots. Une offre de rabais à l'achat de deux articles ou plus contribue à mousser les ventes auprès de cette nouvelle clientèle.

« La campagne a fait grimper les ventes en magasin et en ligne, confirme Mme Mercer. Mais ce qui m'a frappée, c'est la hausse des commandes dans les codes postaux ciblés avec Postes Canada.

« Les achats en ligne provenant des codes postaux ciblés étaient bien plus élevés que ceux provenant de quartiers non ciblés.

« Roots va continuer d'utiliser le service Ciblage par code postal. Des données solides et du contenu intéressant, c'est efficace », conclut Mme Mercer.

Avec l'aide de Postes Canada, Roots a pu cibler efficacement des clients idéaux et augmenter ses ventes en ligne.



Pour en savoir plus sur la façon dont nous pouvons vous aider à prospérer, communiquez avec votre représentant à Postes Canada ou appelez-nous au 1 866 282-8053.



Marketing Intelligente^{MC}