Comment les avis clients ont permis à Tiége Hanley d'augmenter son trafic de 179% ?







Le Client



Créée en 2015, Tiége Hanley est une entreprise de cosmétiques haut de gamme pour les hommes basée aux Etats-Unis.

La principale mission de Tiége Hanley est d'aider les hommes à se sentir bien dans leur peau. Pour cela, la marque offre des gammes de soins adaptées à tous types de peaux.

Les produits cosmétiques de Tiége Hanley ont très tôt rencontré un vif succès.

La publicité en ligne traditionnelle devenant obsolète, la jeune entreprise en pleine croissance devait mettre en avant leur pertinence par d'autres moyens.





SECTEUR D'ACTIVITÉ

Santé & Beauté



SITE WEB

www.tiege.com



CLIENT RATINGS & REVIEWS DEPUIS

2018



PRODUITS RATINGS & REVIEWS

Avis marque – Avis produit



Akin Tosyali

V.P. of Growth Marketing

« J'ai récemment lu que les consommateurs voyaient entre 4 et 10 000 messages publicitaires par jour. Qui a réellement envie de voir autant de publicités ? En tant que spécialistes du marketing, nous devons réfléchir à une autre manière de capter l'attention des consommateurs. C'est pourquoi nous nous appuyons de plus en plus sur les avis clients. Je souhaite réellement que l'on passe d'un échange allant de la marque vers le consommateur à un échange allant du consommateur vers consommateur. »



Challenges



Rassurer sur la qualité des produits

"Aujourd'hui, les consommateurs ont plus confiance en ce que leurs pairs disent sur votre marque qu'en ce que vous allez essayer de faire passer comme message. Nous sommes au début d'une nouvelle ère en matière de publicité. Nous devons nous ouvrir au changement et les avis clients sont un élément clé à intégrer dans une stratégie de marque".



Challenges



Rassurer sur la qualité des produits

L'un des principaux objectifs de Tiége Hanley est de rassurer ses clients potentiels sur la qualité de ses produits. En tant que jeune marque, elle doit multiplier les efforts pour construire sa réputation mais aussi pour prouver que ses produits sont adaptés aux besoins variés des hommes en matière de soins de la peau.

Comme l'affirme Akin Tosyali, V.P. Growth Marketing, le modèle publicitaire traditionnel devient obsolète. Les consommateurs sont submergés par les publicités et ne retiennent plus les messages que les marques veulent faire passer.



Challenges

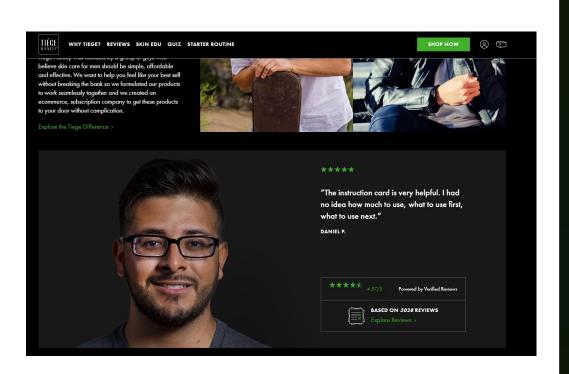


Sortir du schéma publicitaire traditionnel

Tiége Hanley s'appuie sur les avis de ses clients pour deux principales raisons : premièrement, pour améliorer sa visibilité sur le web et ainsi se démarquer de la concurrence, et deuxièmement, pour convaincre les visiteurs de son site que ses produits sont de qualité et que Tiége Hanley est une marque en laquelle ils peuvent avoir confiance.



Solutions

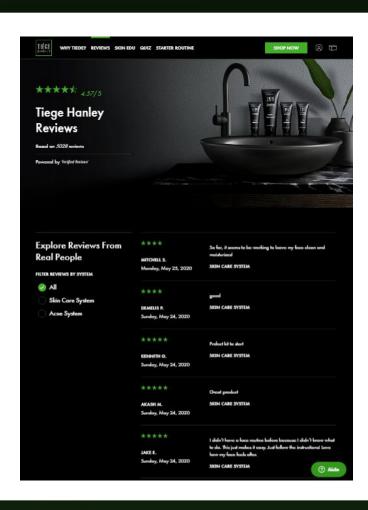


Les avis affichés sur la page d'accueil

Les avis sont affichés sur la page d'accueil de plusieurs façons : pop-up box, témoignage avec photo du client...



Solutions

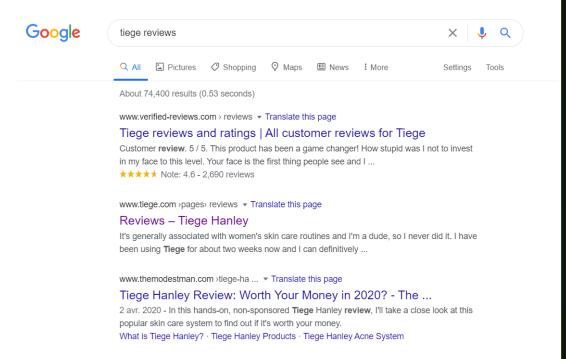


Un onglet **dédié aux avis**

Une page entière du site web est consacrée aux avis collectés. Elles sont répertoriées en deux categories de produits : Skin Care System et Acne System.



Résultats



+ 221%

Référencement SEO

1er pour la requête « Tiége Reviews »

+18%

Augmentation taux de conversion



Résultats

+ 179%

Augmentation du trafic organique

+135%

Augmentation du temps par page

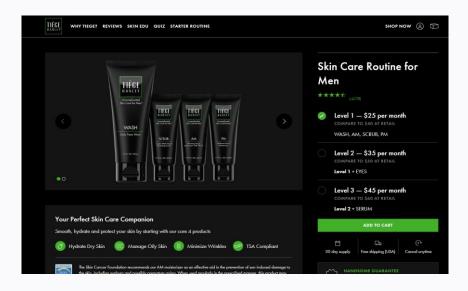


Résultats



Akin TosyaliV.P. of Growth Marketing

« Les personnes qui visitent notre page dédiée aux avis affichent un taux de rebond deux fois moins élevé que nos autres visiteurs. Ils passent également environ 20 % de temps en plus sur note site. Mais surtout, ils convertissent trois fois plus que la moyenne du site. Les avis aident les visiteurs et les clients potentiels à comprendre que Tiége Hanley est une belle marque qui vaut la peine d'être essayée. »







Résultats

4,6/5

Note globale

6286

Avis collectés depuis 2018





Every Opinion Matters

Demander une démo

