

 Consumer Videos

Comment VTech rassure les parents avant l'achat grâce aux vidéos de ses clients

CAS CLIENT - VTECH

 Skeepers

 vtech®



Le Client



Des jouets malins pour grandir intelligent !

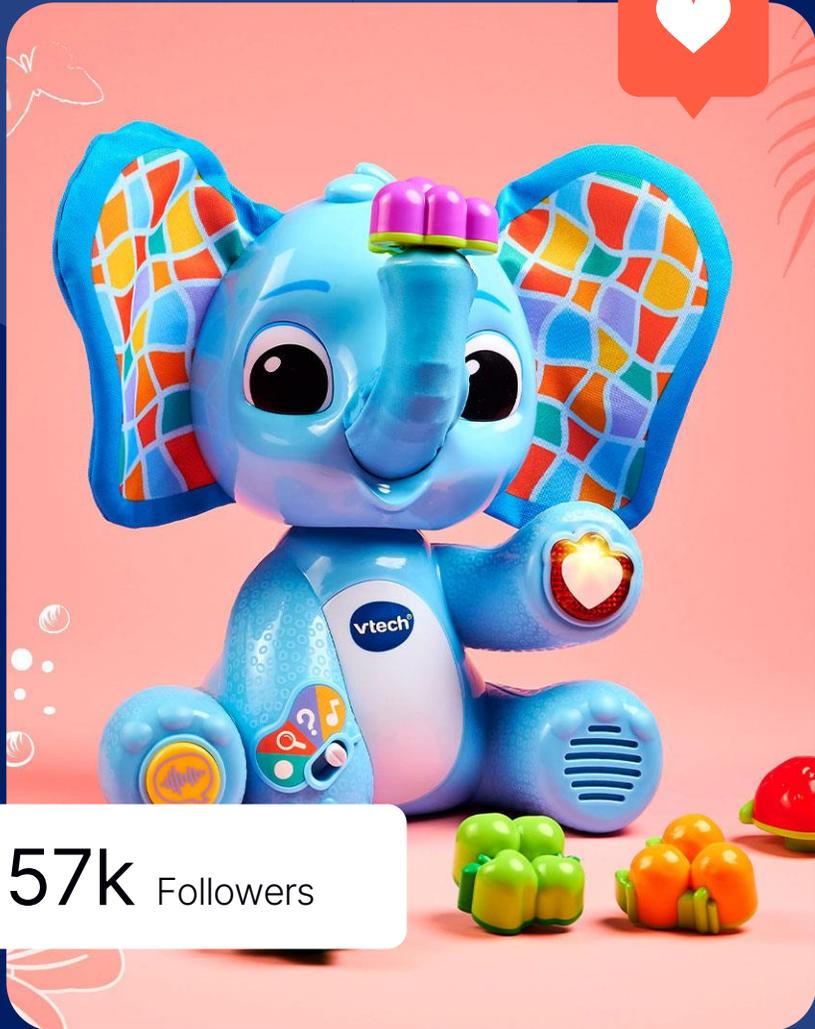
VTech est une société multinationale de produits électroniques basée à Hong Kong.

Elle fait partie des plus grands fabricants mondiaux de jouets éducatifs électroniques et de téléphones filaires et sans fil.

La société n'hésite pas à se diversifier et à innover en explorant de nouveaux segments de l'univers des jouets sur son site internet avec des produits interactifs comme son Storikid ou encore le Kidizoom Pixi.

VTech a choisi notre solution Skeepers pour recueillir et diffuser les témoignages vidéo de ses clients.





57k Followers



SECTEUR D'ACTIVITÉ

Jouets



SITE WEB

www.vtech-jouets.com



CLIENT SKEEPERS DEPUIS

2020



PRODUITS SKEEPERS

User Generated Video



Sandrine Roucheray

Responsable marketing digital chez VTech

Aujourd'hui, chaque vidéo Skeepers génère en moyenne 15000 vues organiques sur YouTube. Quand les parents se posent une question, ils trouvent souvent les réponses dans les vidéos d'autres parents



Contexte et objectifs

Partager des moments de vie et rassurer

Les parents ont besoin d'être rassurés avant d'acheter un jouet pour leur enfant.

L'équipe marketing VTech voulait montrer ses jouets utilisés par des enfants en partageant des instants de vie et l'expérience de leurs clients.

L'objectif : diffuser des vidéos de parents qui parlent à d'autres parents, pour les guider dans leurs achats et remonter dans les moteurs de recherche.



Solution

Créer et diffuser des vidéos consommateurs

VTech a utilisé notre solution pour impliquer sa communauté de clients et les inviter à créer des vidéos, ensuite postées sur les pages produits du site de manière optimisée pour le e-commerce :

Cette solution a permis de :

- Identifier les meilleurs profils de clients parents pour représenter la marque.
- Simplifier le processus de création de vidéos avec une assistance étape par étape.



Solution



- Éditer et optimiser automatiquement les vidéos pour le e-commerce.
- Publier automatiquement les vidéos sur les fiches produits concernées et sur les autres canaux marketing.
- Analyser le taux d'implication des vidéos, l'impact sur les ventes et le ROI.

Les vidéos ont été optimisées et publiées sur les fiches produit de l'e-commerce et la chaîne YouTube de la marque.



Résultats

15 000

Vues par vidéo

Nombre moyen de vues
organiques par vidéo sur
YouTube

#1

Référencement SEO

Page occupée par les vidéos
sur YouTube pour des
requêtes produits lors de la
publication des vidéos

THE UGC SOLUTION SUITE

Get real with your community

[Book a Demo](#)

