



# Étude de cas - Neptunes

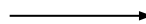


**L'entreprise** : en Octobre 2019, Neptunes Co se lance dans la vente en ligne de montres connectées. Mais l'entreprise peine à augmenter ses ventes sur un marché déjà très compétitif.

**La mission** : à travers la publicité en ligne sur Facebook et Instagram, augmenter la notoriété de la marque, acquérir de nouveaux acheteurs, augmenter le chiffre d'affaire ainsi que la rentabilité de l'entreprise.

## Nos actions :

- **Arrêt des campagnes FB non performantes** qui amènent trop peu de visites *qualifiées*
- **Lancement de campagnes qualifiées** avec un objectif de '*conversion - achat*'
- **Élargissement des audiences** pour laisser plus de *marge de manoeuvre* à l'algorithme Facebook
- **A/B testing continu** des audiences, des messages publicitaires ainsi que des '*landing page*' les plus performants



## Les résultats :

(Novembre 2020 - Janvier 2021)

**30 000€** de CA généré avec 10 000€ de budget (ROAS x3)

**750 000** personnes touchées

**30 000** visiteurs sur le site