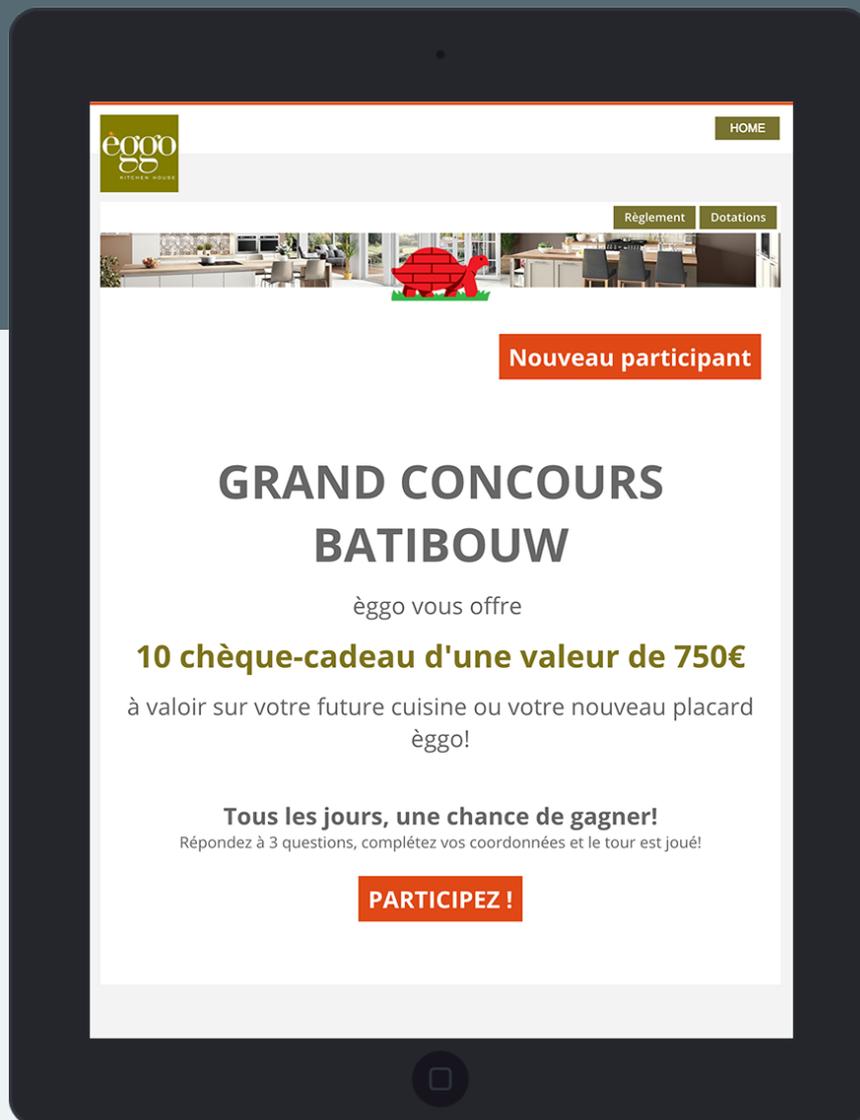


CAS DE RÉUSSITE

Comment Èggo Kitchen segmente
ses audiences avec Qualifio





Èggo est une enseigne de cuisine belge, qui existe depuis maintenant 10 ans. Avec 45 magasins partout en Belgique ainsi que des succursales au Luxembourg et en Espagne, ce cuisiniste compte environ 400 collaborateurs — pour un total de 15,000 cuisines vendues chaque année. La marque Eggo est utilisatrice Qualifio depuis octobre 2016. Le point sur les résultats de cette collaboration.

QUELS SONT VOS PRINCIPAUX CHALLENGES RELATIFS AU MARKETING DIGITAL ?



ENGAGEMENT



PERSONNALISATION

« Parce que la cuisine est un marché qui a un cycle de renouvellement très long (les belges achètent une nouvelle cuisine tous les quinze ou vingt ans en moyenne), il faut que nous réussissions à **garder contact avec nos clients** actuels et potentiels de manière récurrente. Nous avons deux objectifs principaux : **animer notre communauté** actuelle via les réseaux sociaux et l'e-mailing, mais aussi **aller chercher de nouveaux prospects** via différentes actions digitales.

Globalement, au niveau marketing, nous cherchons vraiment à établir une stratégie **cross-média**. De plus, cette année, nous fêtons les 10 ans de l'enseigne et nous aimerions pour l'occasion proposer à nos consommateurs une **expérience digitale globale**, avec notamment du **contenu personnalisé** en fonction des centres d'intérêt de l'utilisateur. »



EN QUOI EST-CE QUE QUALIFIO VOUS AIDE À ATTEINDRE CES OBJECTIFS ?

« Premièrement, la plateforme nous permet de proposer des **actions très ludiques**. Et grâce à la **customisation assez poussée** de nos campagnes (avec notre propre look and feel afin de rester dans l'univers Eggo), ce contenu est très attrayant pour nos consommateurs.

Qualifio nous aide également à **proposer de nouveaux formats**. D'une part, parce que développer ceux-ci à partir de rien serait bien trop coûteux ; d'autre part, parce que les **nombreuses possibilités** de la plateforme nous donnent de nouvelles idées. Il faut dire que Qualifio est une **plateforme très intuitive**, tant du côté de la création de campagnes que de celui de l'expérience utilisateur.

Enfin, l'activation via **différents canaux** constitue un autre de ses points forts : une même action peut être poussée via un mini-site dédié, un iframe intégré sur notre site et sur notre page Facebook. Ainsi, nous **touchons différentes audiences** et augmentons notre trafic ainsi que notre taux de conversion. Ces campagnes interactives fonctionnent notamment très bien sur Facebook, où **l'interaction avec notre communauté digitale** autour de ce type de contenu est en constante évolution. »

COMMENT UTILISEZ-VOUS QUALIFIO POUR VOTRE COLLECTE DE DONNÉES ?



SEGMENTATION



EMAIL RETARGETING

« Qualifio nous permet de cibler les participants non seulement en fonction de leur tranche d'âge ou de leur région, mais également d'aller beaucoup plus loin : cuisine contemporaine ou classique ? Achat, construction ou rénovation ? S'adresse-t-on à un célibataire dynamique, à un jeune couple sans enfant, ou à des parents dans la cinquantaine ? Ces informations précises nous permettent ensuite de **cibler notre communication** et d'avoir une **interaction plus pertinente** avec notre audience. »



EXEMPLE : L'ACTION BATIBOUW



**700 LEADS COLLECTÉS
SUR LE SALON**

« À l'occasion du salon Batibouw* de cette année, nous avons créé une **zone de concours sur notre stand**. Dans cet espace dédié, des **tablettes étaient mises à disposition des visiteurs**, sur lesquelles ils pouvaient répondre à **trois questions concernant leur profil** et nous laisser leurs coordonnées. À la validation du formulaire, ils étaient automatiquement inscrits à notre **concours pour tenter de remporter un chèque cadeau.** »



[Voir la vidéo](#)

**BATIBOUW est le plus grand salon belge de la construction, de la rénovation et de l'aménagement intérieur pour professionnels et particuliers.*

« Nous avons ainsi récolté **plus de 700 contacts uniques**, ce qui représente pour nous un réel retour sur un investissement pour ce type d'événement. De plus, en croisant cette base de données avec celles d'autres actions, nous avons pu voir que la communauté active lors de campagnes précédentes se retrouvait également sur notre stand.

Derrière cette campagne, nous avons aussi mis en place une **stratégie d'e-mailing pour recontacter les participants** et leur proposer le style de cuisine Èggo qui leur correspond. Le **taux d'ouverture** de cette action de retargeting a **dépassé les 50%**, avec un **taux de clic de plus de 10%**. Ce sont les meilleurs retours que nous ayons eus ; l'expérience fut très positive pour nous. »



Géraldine Verbaert
Digital Team Lead - Èggo Kitchen



“ La plateforme de référence pour animer vos audiences digitales et collecter des données grâce à la création et la publication de contenu interactif et viral sur vos sites web, applications mobiles et réseaux sociaux. ”