



## LES TISSUS DU CHIEN VERT

Augmentent leur trafic SEO de 51,57% en 1 an



Client:  
**Les Tissus du Chien Vert**

Secteur/type:  
**Textile**

Autres infos:  
**Enseigne belge**



**+51,57%** de trafic  
SEO en 1 ans

**+117%** de  
transactions sur le site

**+13.900** fans sur la  
page facebook

**Les Tissus du Chien Vert** sont des enseignes, situées à Bruxelles et en Wallonie, consacrées à la vente de tissu vestimentaire et d'ameublement et à la confection de rideaux, stores, etc. Depuis bientôt 30 ans, la société est une référence incontournable dans le domaine pour les particuliers et les professionnels.

Comme l'affirme Guy-Laurent François, directeur des Tissus du Chien Vert, **les actions mises en place par UniverseM pour le SEO et Facebook ont permis de générer du trafic de qualité sur le site e-commerce.**

Quels sont les  
objectifs de  
« Les Tissus du  
Chien Vert » ?



- Augmenter le trafic SEO
- Augmenter la notoriété de la marque sur Facebook
- Attirer des visiteurs qualifiés avec les campagnes

Spécialisée en Digital Marketing, UniverseM conçoit et implémente des stratégies mêlant le référencement naturel (SEO), la publicité online (SEA, SMA) et le Web Analytics afin de booster votre croissance.

**UniverseM SPRL**

contact@universem.be • www.universem.be • +32 (0)81 713 430 • +32 (0)2 318 87 68

**Pour atteindre ces objectifs, Universem a réalisé un audit SEO qui a permis d'identifier les éléments de contenu à optimiser en priorité, lancé des campagnes Facebook ciblant des segments précis et des campagnes Adwords renvoyant à une landing page optimisée pour les conversions.**



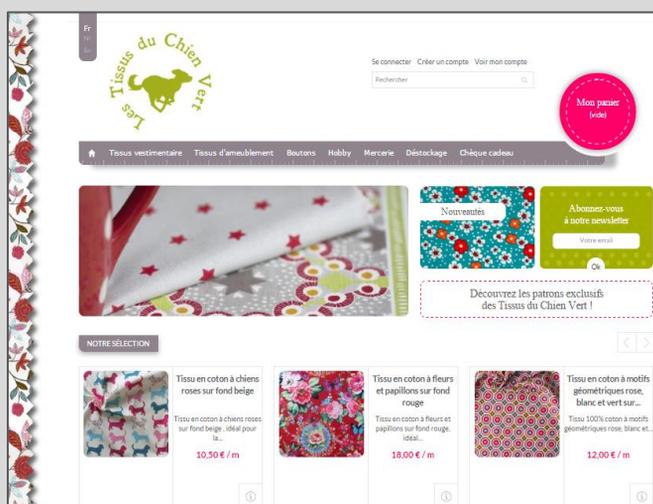
## Importantes améliorations SEO pour l'e-shop

L'audit SEO a permis d'**identifier les opportunités en termes de SEO** grâce à une analyse sémantique poussée (mots-clés intéressants en termes de volume de recherche et compétition).

### ○ Optimisation du contenu

Sur l'e-shop, le contenu des pages était relativement pauvre, le **contenu a donc été retravaillé en fonction des résultats de l'analyse de mots-clés.**

La priorité est mise sur les pages positionnées sur un mot-clé particulièrement intéressant pour le SEO ainsi que sur **les pages les plus consultées** d'après les données de Google Analytics, telles que les pages de catégories et de sous-catégories ou encore les pages des magasins physiques (Le Chien Vert à Bruxelles, Le Chien Vert à Waterloo, Le Chien Vert à Hognoul, etc.).



### ○ Nouveau site et migration SEO

Les Tissus du Chien Vert ont publié un **nouveau site** en été 2014 : la refonte d'un site web est toujours délicate et un **plan de migration SEO doit être mis en place pour éviter une perte de popularité et de trafic considérable** : conseils pour créer le mapping des pages web, les redirections 301, etc.



## Résultats :

2013-2014 : +51,57 % du trafic SEO

2012-2013 : + 17,81 % du trafic SEO



## Augmenter la notoriété de la marque sur Facebook

**En 2 ans, le nombre de fans de la page Facebook a fortement augmenté : de 550 fans en janvier 2012, on passe à plus de 13 000 fans**, en partie grâce à la publicité avec un coût par fan constamment en diminution.

Le **choix de Facebook comme canal de communication et de promotion** est tout à fait pertinent et approprié dans le cas des Tissus du Chien Vert : d'une part, les **visuels sont très beaux et attractifs** et, d'autre part, il y a du **potentiel au niveau des communautés sur Facebook fédérées autour de points d'intérêt tels que la décoration, la mode ou encore la couture**.

### o **Campagnes Facebook: le bon ciblage**

Les publicités Facebook ont ciblé des **segments choisis avec soin** selon les centres d'intérêt.



### **Résultats des campagnes Facebook, Soldes de janvier :**

- Moins de 25% de taux de rebond
- Durée moyenne visite : presque 5 minutes
- Pages par visite : >5
- Taux de conversion « j'aime » de presque 25%

Avec un ciblage précis, les campagnes Facebook ont permis d'attirer des visiteurs qualifiés sur le site : taux de rebond faible (<25%) et nombre de pages vues supérieur à 5.

« Grâce au travail et à la compétence de l'équipe, nous avons augmenté le trafic sur notre site et sur notre page Facebook mais nous avons aussi appris à les utiliser de façon plus performante. Ils nous conseillent aussi de nouveaux outils que nous pouvons gérer nous-mêmes. Toujours disponibles et efficaces nous n'hésitons jamais à les contacter quand une question se pose. »  
Guy-Laurent François, directeur des Tissus du chien vert.

VOUS AUSSI VOUS SOUHAITEZ BOOSTER VOTRE MARKETING DIGITAL ?

**CONTACTEZ-NOUS**

**Universem SPRL**

contact@universem.be • www.universem.be • +32 (0)81 713 430 • +32 (0)2 318 87 68