# [ETUDE DE CAS] CADEAUX.COM booste trafic et conversions grâce aux Ad Customizers

Posted on January 5, 2016 | by Keyade

## CONTEXTE

### Noël et la Saint Valentin : 2 périodes commerciales fortes

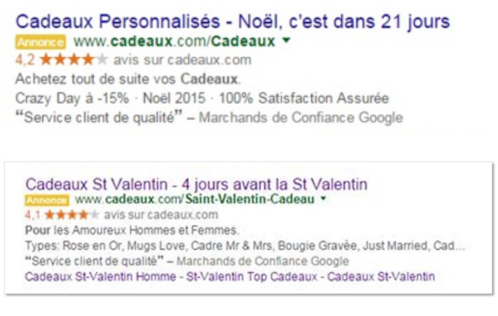
cadeaux.com est un acteur de référence sur le marché des cadeaux personnalisés et distribue ses produits uniquement en ligne. Comme de nombreux acteurs du secteur, Noël puis la Saint Valentin constituent deux temps forts commerciaux pour cadeaux.com. Keyade, qui gère le SEA de la marque depuis 2009 propose régulièrement de nouveaux tests pour dynamiser les ventes en ligne. A l'approche de ces deux périodes, l'agence a mis en place les Ad Customizers de Google.

## FORMAT ET DISPOSITIF

### Ad Customizers pour décompter les jours dans l'annonce

Les Ad Customizers permettent de générer des annonces personnalisées grâce à des champs dynamiques. Il est ainsi possible de créer des annonces en fonction d'une localisation, un nom de produit, un stock, une durée de validité de l'offre, ou encore de faire la promotion d'évènements récurrents ou d'organiser un compte à rebours.

Sur le compte cadeaux.com, les Ad Customizers ont été activés pour décompter les jours restants avant Noël et avant la Saint Valentin.




« *La présence d'un élément numérique dans les annonces est facteur de clics* », explique Cyrille Douin, consultant SEA impliqué sur le compte cadeaux.com, « *le décompte des jours produit un sentiment d'urgence qui est bénéfique à la conversion* ».

## RÉSULTATS

### Un impact significatif sur les campagnes génériques

Globalement, les Ad Customizers se révèlent très efficaces sur les mots-clés génériques générateurs de trafic pour la marque ('cadeaux', 'noel', 'saint valentin').
Voici par exemple les résultats obtenus sur les 3 semaines précédant Noël, sur la campagne générique 'cadeau' :

- +23% de clics sur les Ad Customizers par rapport aux annonces classiques
- Un CPC inférieur de 15% sur les Ad Customizers pour une position équivalente
- +43% de conversion sur les Ad Customizers par rapport aux annonces classiques
- Une rentabilité naturellement supérieure sur les Ad Customizers : +62% par rapport aux annonces classiques

Concernant la Saint Valentin, les résultats pourraient paraître plus mitigés mais il est important de garder une démarche de performance dans l'analyse des résultats. En effet, sur certains adgroups, les annonces classiques enregistraient un meilleur taux de clic mais les Ad Customizers présentaient de meilleurs taux de conversion. Alors comment trancher ? « *Une méthode consiste à faire directement le rapport entre les conversions et les impressions pour juger de la performance des annonces* », explique Cyrille. Dès lors, c'est un nouvel indicateur de performance à prendre en compte dans l'optimisation des campagnes. « *Grâce à la flexibilité de notre technologie Madmetrics, nous avons pu intégrer ce nouvel indicateur dans les rapports de cadeaux.com et ainsi continuer de prendre les meilleures décisions pour la performance globale du compte.* »

Posted in Etudes de cas | Tagged google, sea

←Grandir ensemble

Instagram : l'image prend vie →

FOLLOW US

SEARCH

Looking for something? Start here!

OK

Keyade

145-149 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret
France
+33 (0)1 85 63 43 10

Business Central Towers
Tower B – 43rd Floor
Media City
Dubai, UAE
+971 585 977318

About

Keyade is a consulting agency for digital performance. We design and execute intelligent digital media strategies and offer consulting services and advanced technological solutions.

Founded in 2006, Keyade employs over 100 people at our offices in Paris and Dubai. In 2014, Keyade joined WPP Media.

We'll be in touch!

* Mandatory fields

Name

Company

Email

Telephone number

By submitting this form, I accept that the entered information will be used for the purpose of the request and any resulting business relationship.*

Send

© 2026 Keyade | Legals | Keyade Privacy Notice