

Les performances commerciales du site Locatour s'envolent

Le 21 Mai 2015

The screenshot shows the Locatour website interface. At the top, the logo 'LOCATOUR' is displayed with the tagline 'Rendez-Vous avec la liberté'. To the right, there are links for 'Mon compte | Blog' and a phone number '01 73 29 20 14'. Below the header is a navigation menu with categories: France, Espagne, Italie, Campings, Résidences, Appartements, Clubs vacances, Villas, Mer, Montagne, Campagne, Ski, Vente Flash, Dernières minutes, and Groupes. The main content area features a search bar with the text 'RÉSERVEZ VOTRE LOCATION DE VACANCES EN TOUTE LIBERTÉ'. The search filters include: Pays, Région, Ville, Départ, Retour, Voyageurs, and Type d'hébergement. A 'RECHERCHER' button is visible, along with the text '25081 Offres'. To the right of the search bar is a map of France. Below the search bar, there are two promotional banners: 'Nos thématiques' with the text 'Coupez les ponts avec nos Week-ends prolongés' and 'Top destinations' with a list of locations: Argelès sur Mer, Fréjus, Ile de Ré, Ile d'Oléron, Les Menuires, Alpes du Nord, and Corse. A 'COOKIES' notice is also visible on the right side of the page.

Locatour s'est équipé de la eMarketing Suite d'Emarys pour doper les performances commerciales de son site web et de ses newsletters.

Dans le petit monde de la vente de voyages en ligne, dire que la concurrence est rude relève de l'euphémisme. Pour augmenter les taux de transformation et réduire celui de rebond sur son site web, Locatour s'est équipé de moteurs de recommandations automatisés associés à une suite complète de e-marketing.

PublicitéPrésent sur le créneau de la vente de voyages en ligne depuis 1998, Locatour fait aujourd'hui face à une concurrence féroce. Dans ce secteur la fidélité aux marques est un atout majeur mais reste très complexe à gérer. Il requière notamment un pilotage sophistiqué et précis du marketing.

Se baser uniquement sur une stratégie de prix compétitifs n'est pas suffisant, il est primordial de proposer une expérience client enrichie. Cette donnée est d'autant plus importante que seuls 20% des clients de Locatour commandent deux fois le même voyage ou la même destination. Il est donc très compliqué de se baser sur les précédents achats pour faire des propositions pertinentes.

Pour remédier à ces problèmes, le site s'est mis en quête d'une solution capable d'analyser en

temps réel les comportements et besoins de chaque consommateur, dans le but d'automatiser la création de recommandations. Locatour a ainsi choisi de s'appuyer sur la eMarketing Suite de l'éditeur Emarys.

La solution Emarys Predict, pierre angulaire de cette suite repose sur deux moteurs de recommandation qui ont rapidement été déployés sur le site web de Locatour : Related et Personal. Le premier qui génère des recommandations en se basant sur les voyages similaires à ceux regardés par les consommateurs. Il a permis de réduire le taux de rebond [taux d'internautes quittant directement le site] de 6 points sur les pages produits du site. De son côté le moteur Personal élabore ses recommandations en fonction des affinités connues des visiteurs et a permis d'améliorer le taux de transformation de 15%.

En outre, la stratégie de Locatour vise à proposer une cohérence des contenus sur l'ensemble des canaux. La eMarketing Suite a été mise à forte contribution pour l'élaboration des newsletters, non sans un certain succès. Les taux d'ouvertures ont été multipliés par 2,5 et ceux de clics par 3,5.

Article rédigé par



Oscar Barthe, Journaliste

Suivez l'auteur sur [Linked In](#), [Twitter](#)