

SUCCESS STORY : Comment le concept store Smallable a réussi à augmenter considérablement ses ventes sur Facebook !

Le concept-store familial français a dynamisé ses ventes dans le monde entier en utilisant le pixel Facebook et en adaptant sa stratégie Social Ads pour alimenter des campagnes publicitaires dynamiques reciblées.

Ces actions ont permis un retour sur investissement exceptionnel de 124 euros pour chaque euro investi (ROAS). Un superbe résultat qui a permis rapidement de générer un chiffre d'affaires de plusieurs millions d'euros !



Fondé il y a dix ans par Cécile Roederer, Smallable est devenu le concept-store de référence dans l'univers de l'enfant avec une collection qui s'étend désormais à l'univers de la mode femme et à la maison.

Sa mission : dénicher les créateurs les plus talentueux et les rendre accessibles à tous puisque Smallable livre aujourd'hui dans plus de 200 pays.

CONTACT PRESSE :

Maya Choppin de Janvry, CEO Les Causantes Paris
01.46.24.77.91 / contact@lescausantes.com / <https://lescausantes.com>

Le besoin de Smallable :

Smallable souhaitait diffuser ses annonces publicitaires de la manière la plus efficace et la plus évolutive possible. Elle a donc fait appel à l'agence de growth marketing *Les Causantes*, l'une des seules agences au monde à avoir obtenu le label Facebook Marketing Partner.

Ce label met notamment en lumière sa compréhension experte de l'écosystème Facebook et sa capacité à générer des campagnes de e-commerce performantes avec des objectifs de ROI très agressifs.

La solution Les Causantes :

L'agence *Les Causantes*, grâce à l'exploitation du catalogue de produits digitalisés de Smallable et à l'utilisation du pixel Facebook, a mis en place des scénarisations différentes en fonction des points de contacts touchés selon leur avancée dans le tunnel de conversion.

Dans ce souci d'adresser des messages ultra-impactants aux personnes exposées, l'agence a imaginé de nombreux formats performants tels que des carrousels, des collections d'images mais aussi des visuels épurés et très incarnés par l'identité premium du concept store.

La rapidité d'analyse et de conception de variantes créatives via le creative planning de l'Agence a permis de tester très efficacement ce qui fonctionnait le mieux et ainsi d'obtenir des résultats dépassant largement les attentes initiales !

Sources :

- Case study [Facebook](#) en français
- Case study [Facebook](#) en anglais
- Article sur lescausantes.com
- Article sur [medium](#)
- Vidéo en cours de finalisation

CONTACT PRESSE :

Maya Choppin de Janvry, CEO Les Causantes Paris
01.46.24.77.91 / contact@lescausantes.com / <https://lescausantes.com>

A propos de l'Agence LES CAUSANTES :



Fondée en Septembre 2014 l'Agence accompagne ses clients (Auchan, Webedia, M6, Hachette, Dodie, Spin Master, Noukie's, Spiribam, Groupe Marie Claire...) dans la mise en place de stratégies digitales de marketing, communication, achat d'espace, suivi et optimisation des campagnes online et drive to store.

A la pointe du conseil et de la technologie, l'agence est en veille permanente sur les nouveaux supports, ciblages et nouveaux leviers de communication et propose une **méthodologie innovante full funnel réconciliant branding et performance au service de la croissance.**

Elle vient également d'être labellisée Facebook Marketing Partner.

CONTACT PRESSE :

Maya Choppin de Janvry, CEO Les Causantes Paris
01.46.24.77.91 / contact@lescausantes.com / <https://lescausantes.com>