



Stratégie e-commerce

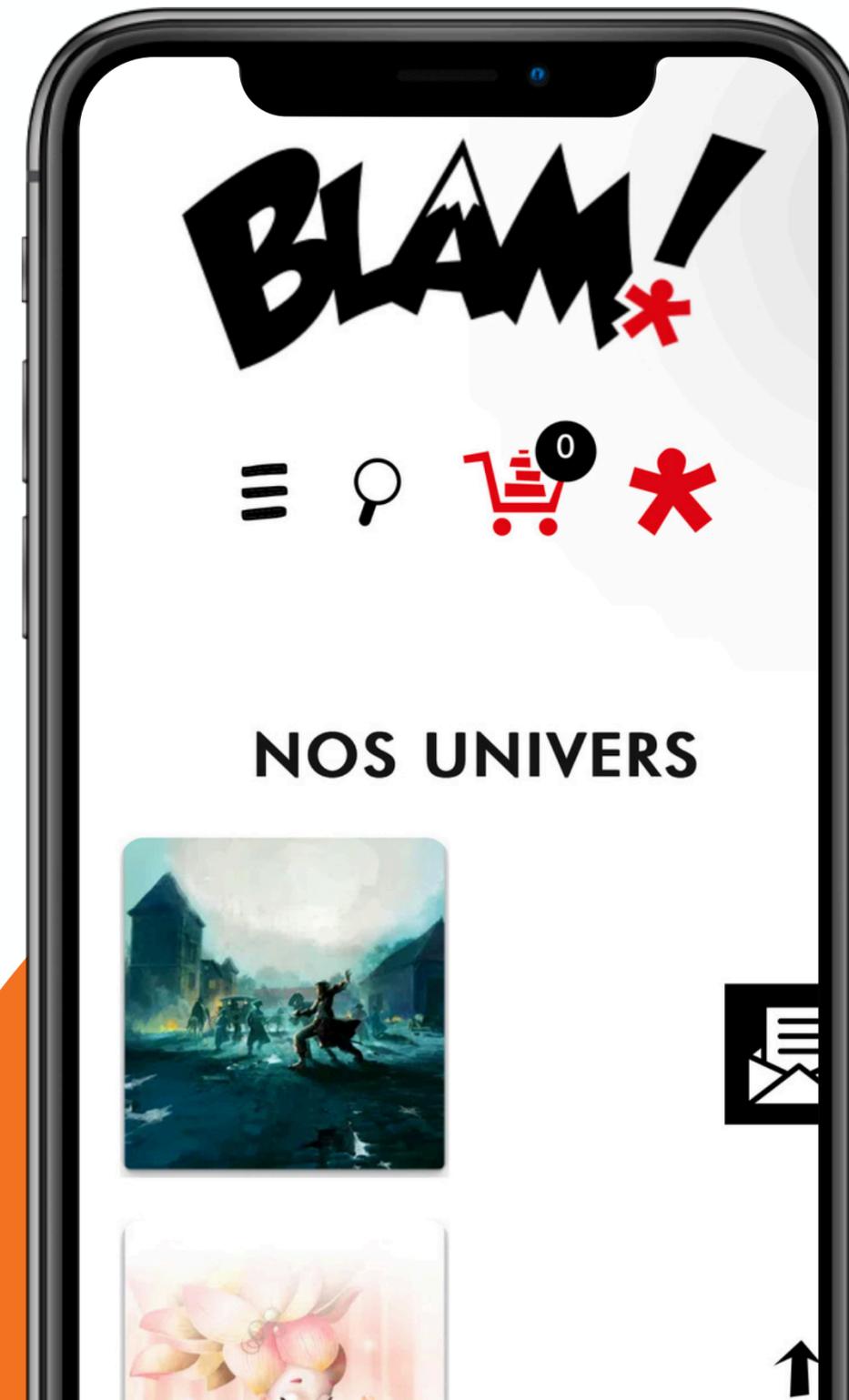


BLAM!



SOMMAIRE

1. Analyse de la situation actuelle
2. Définition des objectifs
3. Proposition de solutions





Analyse de la situation actuelle

BLAM édition c'est qui ? c'est un éditeur de jeux de sociétés pour les petits et les grands. Ils vendent essentiellement via leur distributeur blackrock qui distribue les jeux auprès de boutiques physiques : petites boutiques indépendantes, GSS et bien évidemment sur Amazon.

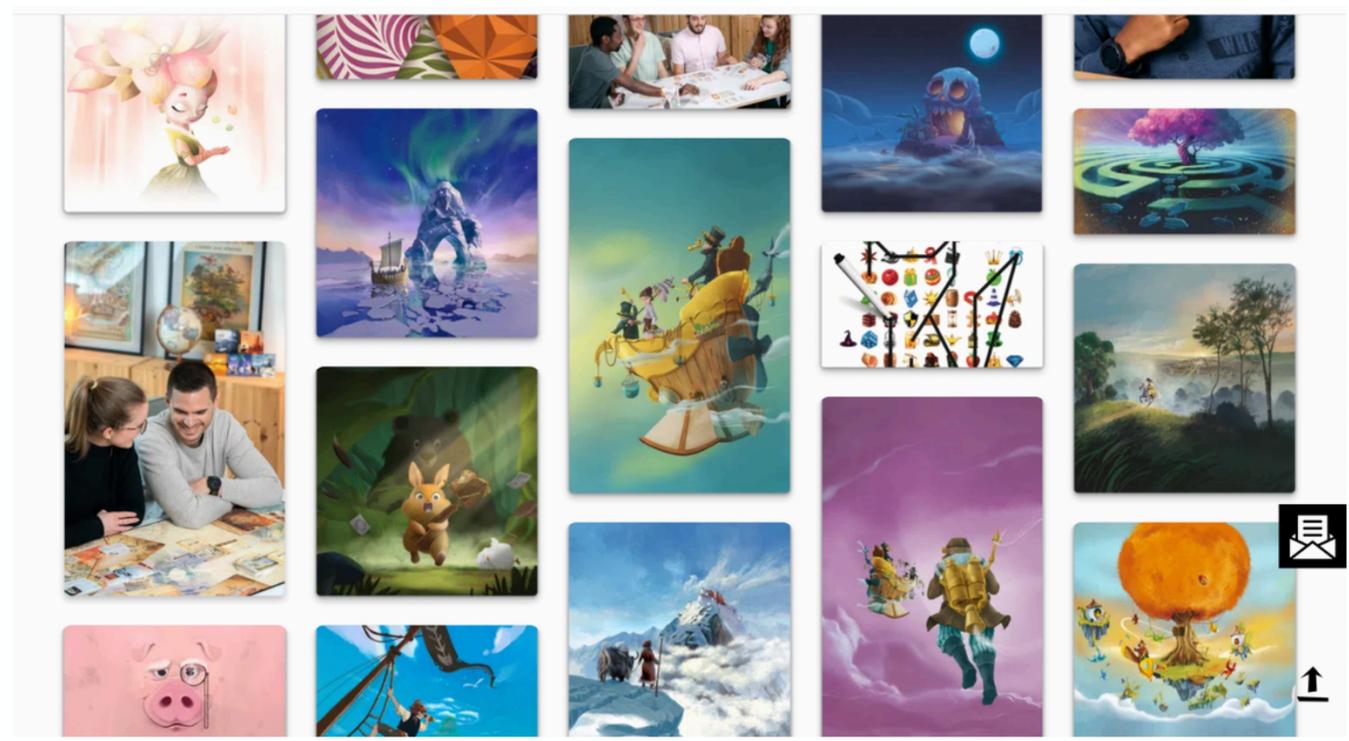
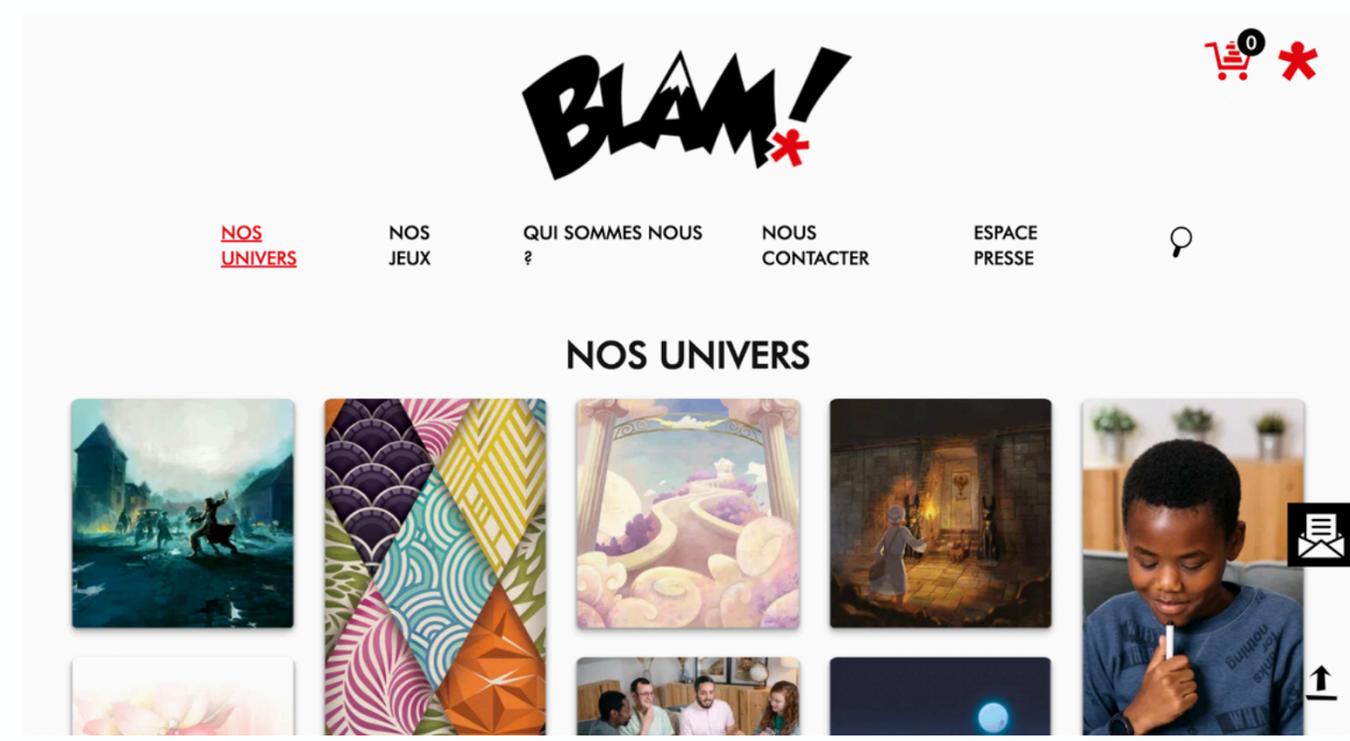
Ils peuvent vendre en propre via leur site web, mais ils ne misent pas sur le e-commerce en priorité compte tenu d'une contrainte : les frais de port qui sont élevés et à la charge de l'acheteur. Les frais de port ne sont pas négociés (car volume trop faible...) : entre 3 et 5€ le colis en moyenne. **Le problème majeur = BLAM a du mal à vendre en ligne**

Pour qui ? le coeur de cible "buyer persona" de BLAM édition est le passionné de jeux de société et éventuellement les familles.



Analyse de la situation actuelle

Constatations: Le site e-commerce

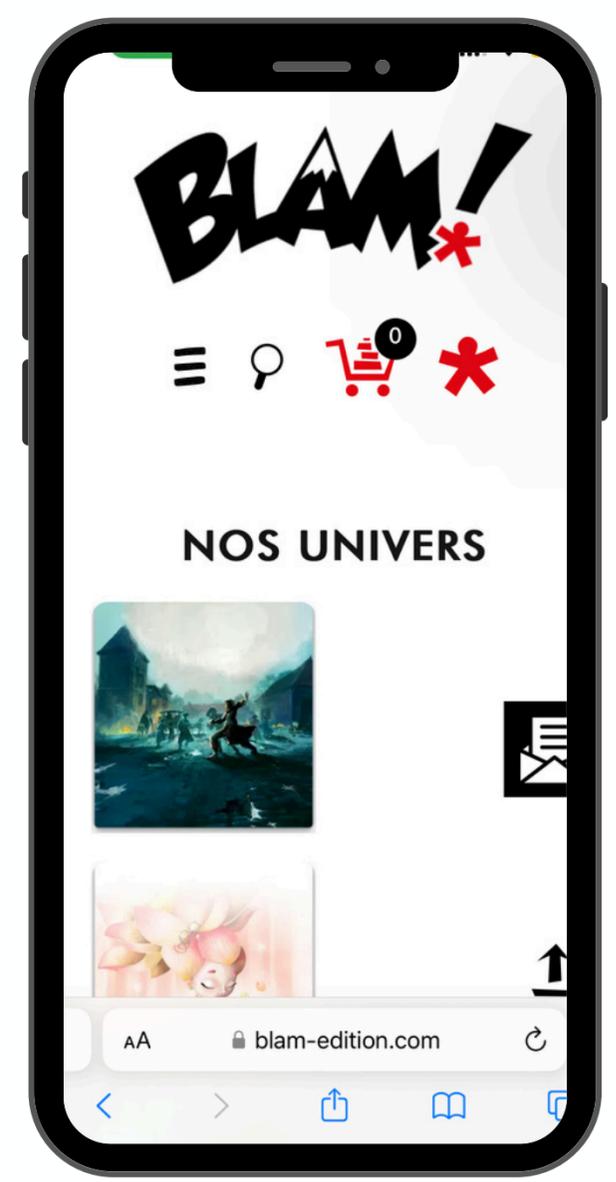


- Site internet non adapté à la vente d'un jeu de société (semblant de portfolio...)
- Pas de CTA
- Navigation sur le site peu agréable
- Pas de redirection vers un revendeur
- Frais de ports à 5€, mais sur le site problème d'affichage affiché à 15€



Analyse de la situation actuelle

Constatation : Le site e-commerce



- Site non adapté au format smartphone, navigation désagréable



Analyse de la situation actuelle

Constatation : La page produit amazon

The image shows two Amazon product pages side-by-side. The left page is for 'Blam! Cartaventura : Oklahoma • Jeu de société narratif - Jeu coopératif - en Famille, Entre Amis ou en Solo - De 1 à 6 Joueurs - Dès 10 Ans - 60 Minutes'. The right page is for 'BLANC MANGER COCO – Le 1er Jeu pour Adultes pensé par des Ados, Produit par des Enfants - 600 Cartes ;'. Both pages have their titles circled in black. The right page also has a grid of product variants circled in black. A large black arrow points from the left page towards the right page, with the text 'Comparaison avec un concurrent' written below it.

- Titre bien trop long et mots non pertinents
- Pas de déclinaisons produits directement sur la page

Comparaison avec un concurrent

- Titre plus court avec l'essentiel
- Déclinaisons produits disponibles sur la page



Analyse de la situation actuelle

Constatation : La page produit amazon

The screenshot shows the Amazon product page for 'Cartaventura'. On the left, there is a product image of the game box with a zoom-in icon and the text 'Passez la souris sur l'image pour zoomer'. Below the image is a 'VOTER' button. To the right of the image is a table with product details: 'Thème: Aventure', 'Matériau: Carton', and 'Couleur: Multicolore'. Below this is a 'Voir plus' link. The main section is titled 'À propos de cet article' and contains a long list of bullet points describing the game's features, such as 'LA PARTIE : 1 à 6 joueurs, 60 minutes de jeu, à partir de 10 ans...', 'UNE AVENTURE HISTORIQUE DONT VOUS ÊTES LE HÉROS...', 'VOTRE OBJECTIF...', 'DES RÈGLES SIMPLES À DÉCOUVRIR EN JOUANT...', 'UNE AVENTURE REJOUABLE...', and 'UN JEU CONVIVAL EN FAMILLE, ENTRE AMIS OU EN SOLO...'. Below the text is a 'Signaler un problème avec ce produit' link. At the bottom, there is a section 'Envisager un article similaire' with a recommendation for 'Galileo Escape Game 59229 - Un jeu d'évasion venu du monde entier (version allemande)' priced at EUR 10,58. On the right side of the page, there are buttons for 'Ajouter au panier' and 'Acheter cet article', along with shipping and payment information, a 'Ajouter des options cadeau' checkbox, and an 'Ajouter à votre liste' button. A 'Neufs (12) à partir de 10,99€' section is also visible, along with a sponsored product 'SAVANA Traîtres à Bord - Jeu de société - Grand Prix du Jouet 2023...' priced at 18,99€.

- “À propos de cet article”: texte trop long que l’on devrait retrouver dans la description de l’article.
- Ne donne pas envie de lire à premier abord



Description du produit quasi vide

Description du produit

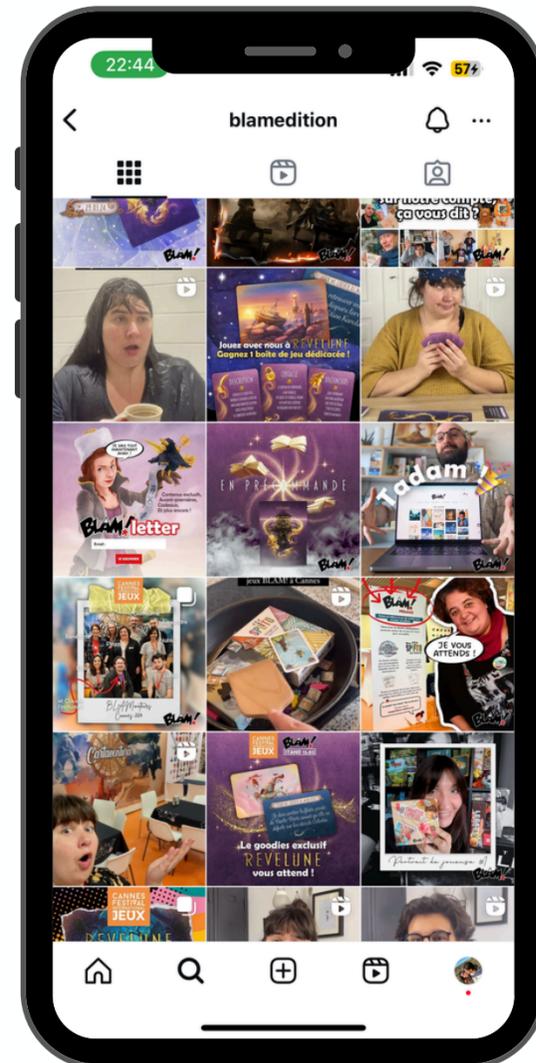
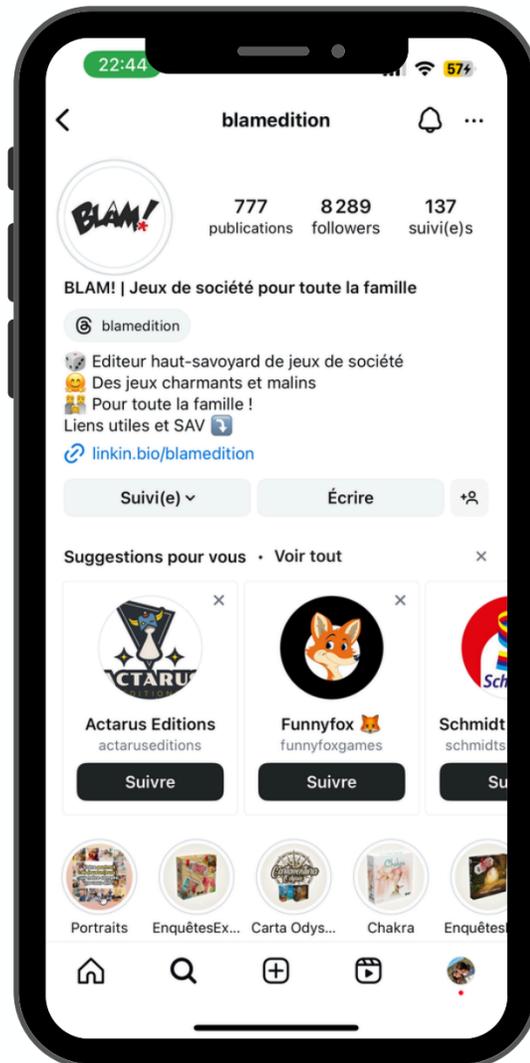
Description du produit

Cartaventura est une collection de jeux de cartes narratifs au scénario immersif et aux multiples dénouements ! Partez aux Etats-Unique sur les traces de Bass Reeves en 1861.



Analyse de la situation actuelle

Constatations : Les réseaux sociaux



- Beaucoup d'engagements comparé aux concurrents.
- Publication adaptées à la cible (passionnés des jeux de société)
- Un compte Instagram pour l'éditeur qui regroupe tous les jeux à l'inverse de ses concurrents qui proposent un compte Instagram par jeu.



Définition des objectifs



- Rendre le site attractif est directement distinguable
- Améliorer l'expérience utilisateur sur le site web
- Trouver un moyen d'atténuer les frais de ports
(principal cause de non-vente via leur site internet)
- Améliorer la page produits sur les revendeurs
- Comment fidéliser ?
- Communication



Proposition de solutions

**Pour rendre le site attractif est directement distinguable
Améliorer l'expérience utilisateur sur le site web**

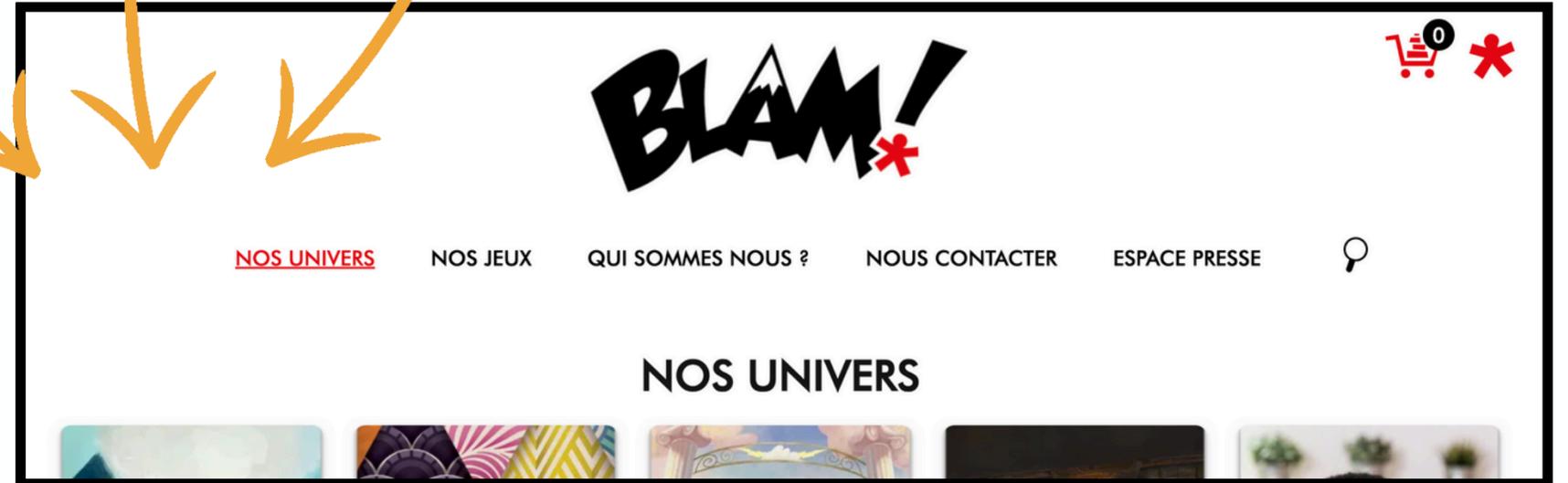
- Rendre les pages des jeux plus visuelles.
- Travailler sur la vitesse de chargement des éléments du site.
- Réduire le nombre de clics nécessaires pour arriver à l'achat.
- Corriger tous les bugs du site.



Proposition de solutions

Réduire la taille des cookies

Améliorer l'en-tête de page

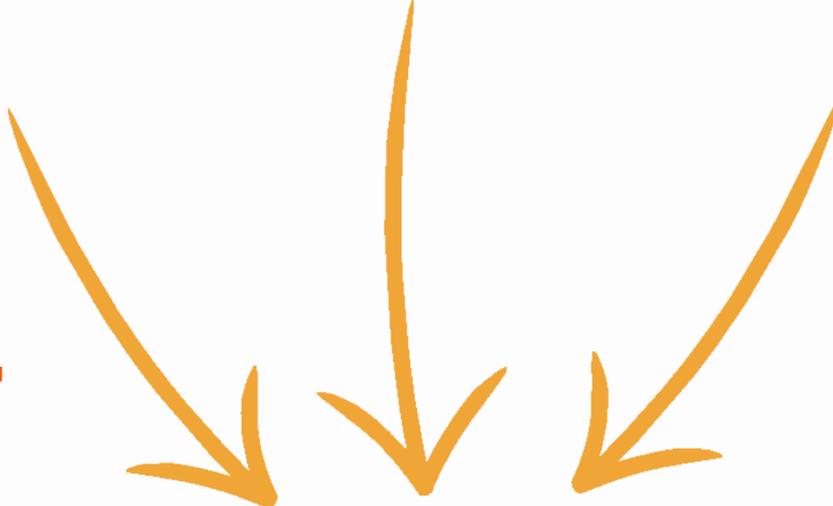




Proposition de solutions



Ajouter des appels à l'action plus visibles



CONCURRENT

BLAM

DEJA PLUS DE 2 MILLIONS DE JOUEURS

JUDUKU ACCUEIL RÈGLES BOUTIQUES NOS AUTRES JEUX

ACHETER SUR AMAZON ACHETER SUR CULTURA ACHETER SUR LA FNAC

PIMENTE TES SOIRÉES ENTRE AMIS ET EN FAMILLE

- DÉJÀ 2 MILLIONS DE JOUEURS
- DES RÈGLES SIMPLES : 1 QUESTION, 8 SECONDES POUR Y RÉPONDRE
- 14 ANS ET PLUS / 2 À 15 JOUEURS

ACHETER SUR AMAZON ACHETER SUR CULTURA ACHETER SUR LA FNAC

BLAM!

NOS UNIVERS NOS JEUX QUI SOMMES NOUS ? NOUS CONTACTER ESPACE PRESSE

NOS UNIVERS





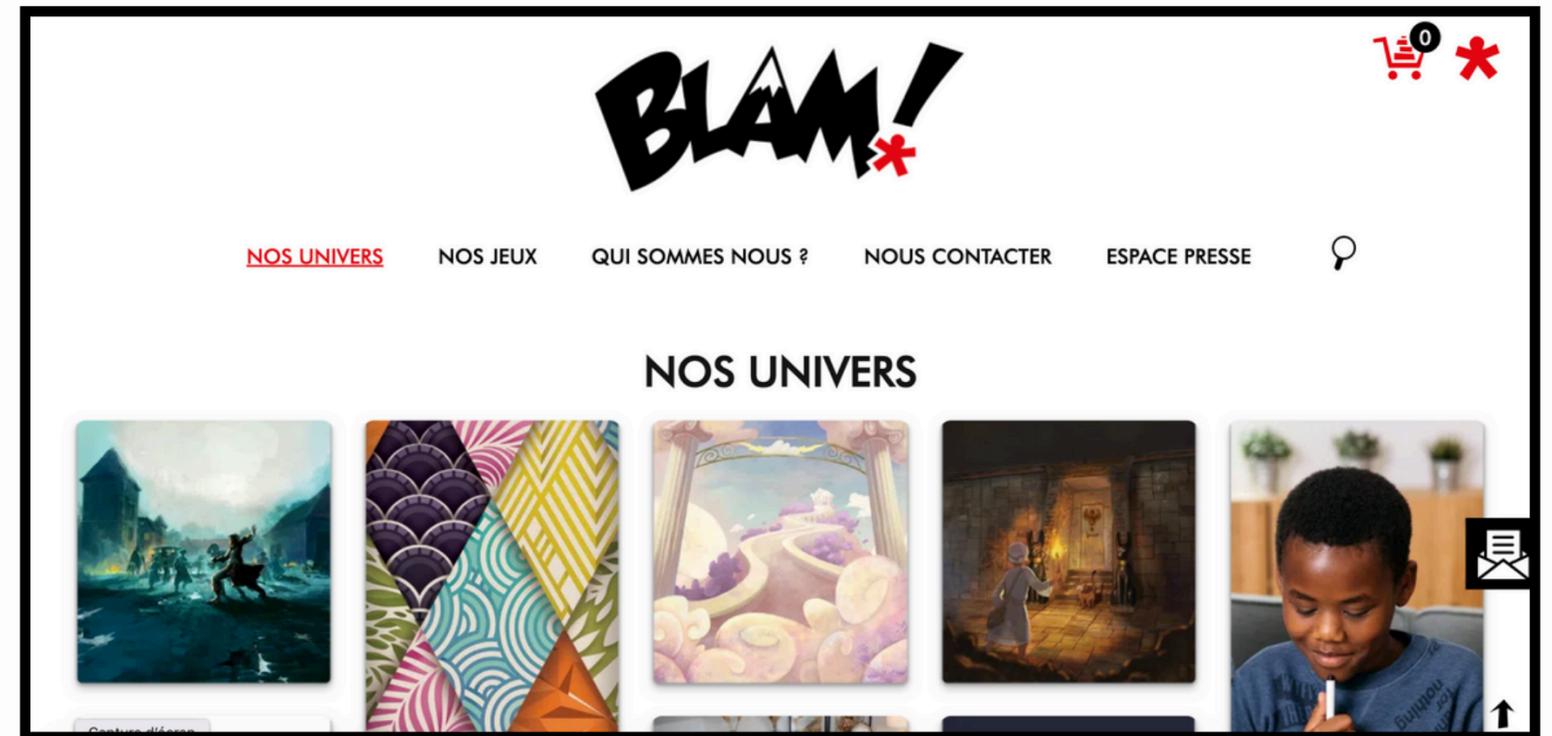
Proposition de solutions

Rendre le site plus esthétique

CONCURRENT



BLAM



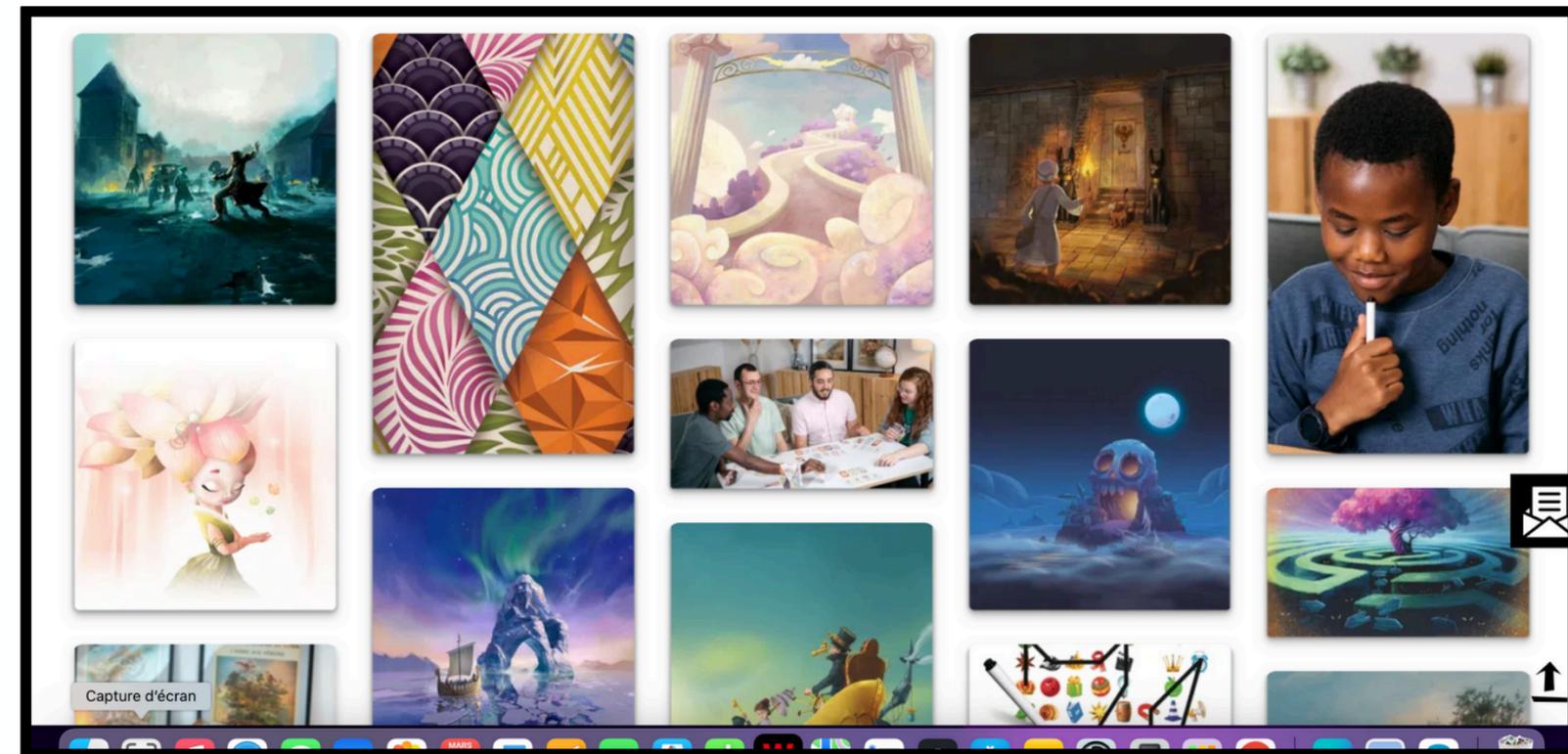


Proposition de solutions

Résoudre les bugs d'affichage sur Safari

SAFARI

GOOGLE





Proposition de solutions

Trouver un moyen d'atténuer les frais de ports (principal cause de non-vente via leur site internet)

Les coûts d'expédition sont considérés comme trop élevés par rapport au prix des jeux, ce qui augmente le coût total et dissuade les clients d'acheter.

- Proposer une offre où la livraison devient gratuite une fois qu'un certain montant d'achat est atteint.
- Offrir la livraison gratuite pour la première commande d'un client.
- Augmenter les prix d'achat sur les jeux pour ne pas mettre de frais de livraison.

Comme il n'est pas possible de négocier avec les fournisseurs, ces solutions pourraient être les seules façons de résoudre ce problème.

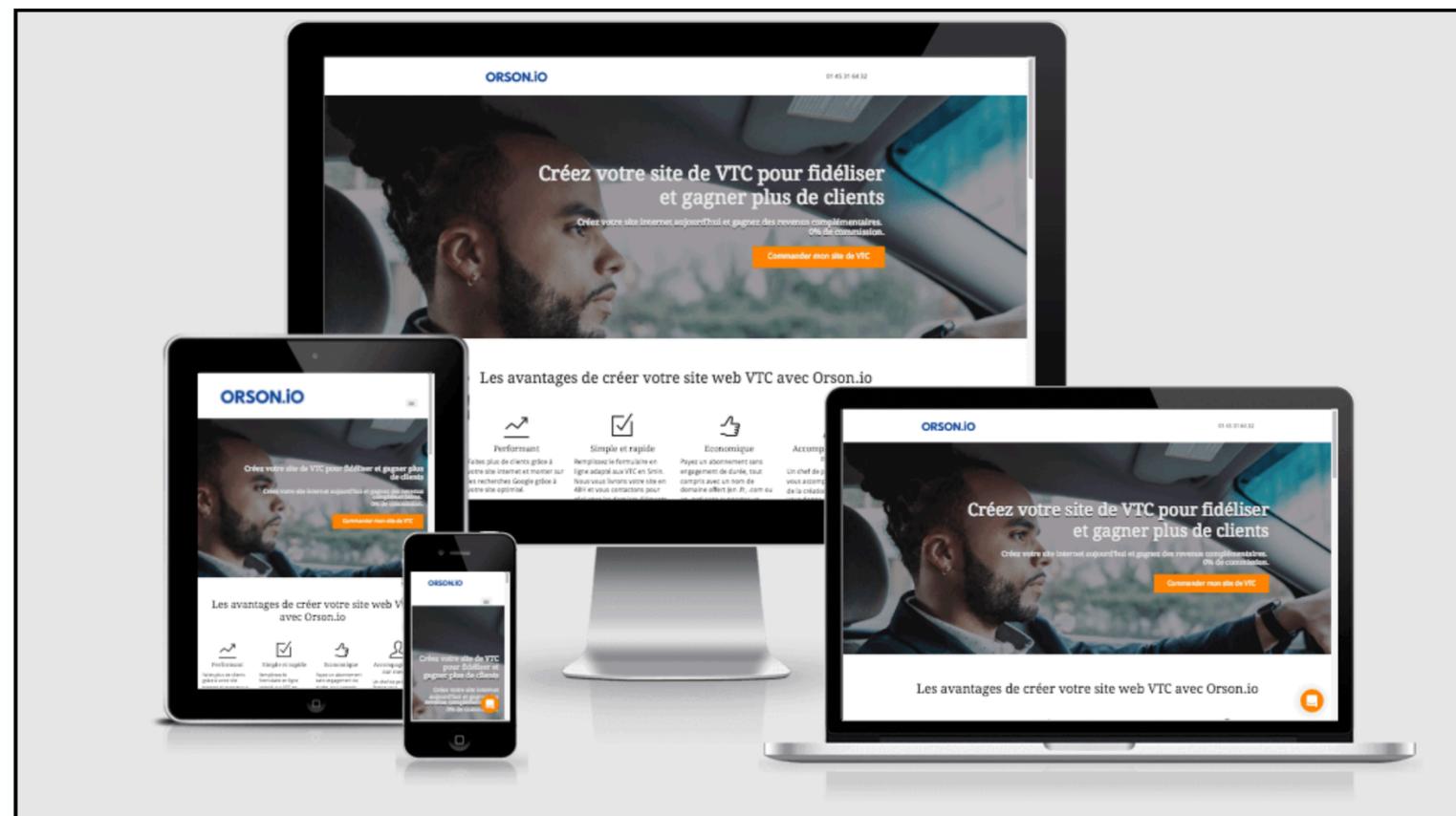




Proposition de solutions

Trouver un moyen d'atténuer les frais de ports (principal cause de non-vente via leur site internet)

- Cesser de vendre en ligne sur leur propre site et se concentrer sur la création d'un site vitrine.
- Rediriger les clients vers Amazon, Fnac, Cultura et des magasins de jouets via des appels à l'action.





Proposition de solutions

Améliorer la page produits sur les revendeurs

- Raccourcir les titres pour être plus percutants.
- Réduire la section “À propos du produit” en ne conservant que les informations importantes.
- Proposer des bundles et des variations de produits.





Proposition de solutions

Comment fidéliser ?

Pas de promotions sur leur site, mais 17% sur Amazon.

- Introduire un système de points de fidélité.
- Organiser des tournois de jeux ou des soirées jeux.



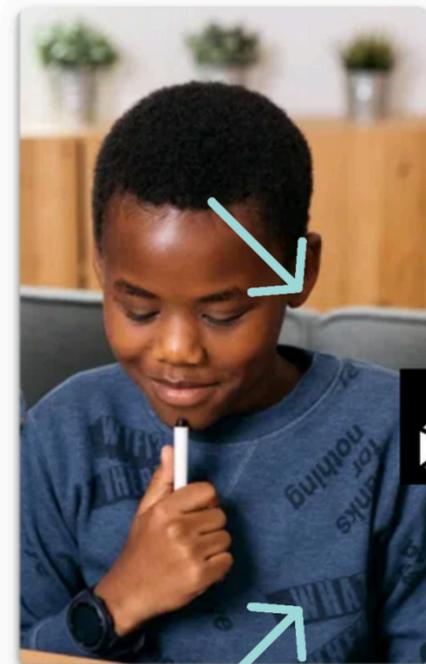


Proposition de solutions

Comment fidéliser ?

- Revoir le format de la newsletter sur le site web.
- Offrir un jeu gratuit ou une réduction lors de l'inscription à la newsletter.

NOS UNIVERS



BLAM!*

Proposition de solutions

Comment fidéliser ?

- Recommandation des jeux





Proposition de solutions

Communication

Instagram ADS (créer une communauté plus importante)

+

SEA (optimiser le référencement : très important car le site n'apparaît pas sur la première page lorsqu'on fait une recherche...)

+

SEO (optimiser le référencement du site gratuitement et améliorer la navigation sur le site)

+

Promouvoir les jeux sur des chaînes youtube basées sur les jeux de société (ex: Le Passe Temps: être sûr d'atteindre la bonne cible qui sont les passionnés de jeux de société)

+

Vidéos pour expliquer le fonctionnement des jeux sur le site internet

+

Suivi des KPI's "CPC, CTR, CPA, ROAS"