

### A PROPOS

OKA est un fournisseur de meubles et d'accessoires de luxe pour la maison. Créé en 1999, il possède aujourd'hui 11 magasins au Royaume-Uni complétés par des sites web et catalogues britanniques, européens et américains. OKA a été désigné "Best Multichannel Business" et "Best Mobile Commerce Site" lors des prix ECMOD.

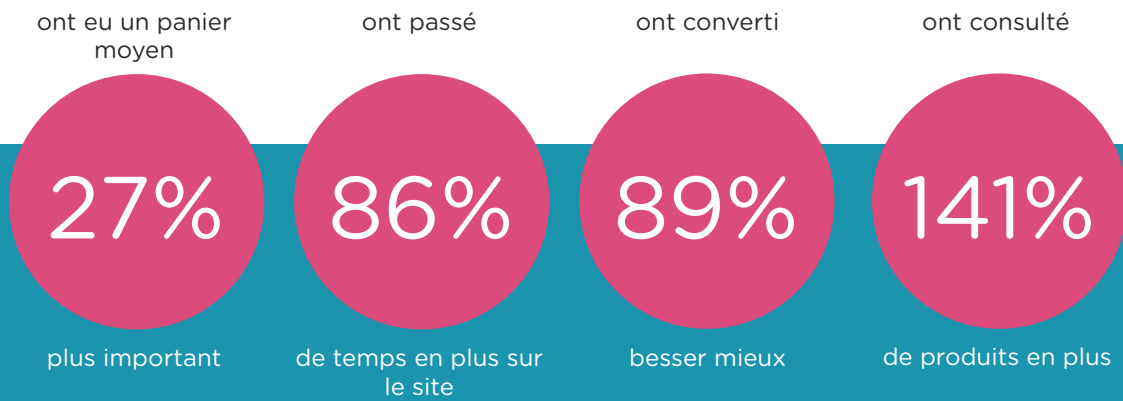
### CHALLENGE

Garder la boutique en ligne aussi actualisée que possible demandait beaucoup de ressources à OKA. Les recommandations produites étaient par exemple mises à jour manuellement pour chacun des articles. Suivre tout ce qu'il se passait dans le magasin était de plus en plus difficile au fur et à mesure que le site grandissait. OKA avait besoin de trouver une manière de préserver le service client excellent pour lequel il était reconnu tout en maintenant des ventes aussi efficaces que possible.

### POURQUOI NOSTO ?

OKA a choisi Nosto en raison de son installation aisée, sa transparence et son interface facile à utiliser lui permettant de savoir ce qu'il se passe dans la boutique à tout moment. Avec Nosto, le site e-commerce d'OKA a été entièrement automatisé pour fournir des recommandations en temps réel selon le comportement des visiteurs et prendre en compte les changements saisonniers et les modes actuelles. Le modèle tarifaire équitable de Nosto basé uniquement sur la performance a d'autant plus encouragé OKA à tenter l'aventure !

### Les clients qui ont cliqué sur les recommandations Nosto...



### SOLUTION

- Top liste ajoutée à la page d'accueil pour montrer directement la sélection d'OKA et les dernières tendances.
- Recommandations liées à l'historique de navigation ajoutées à la page d'accueil pour souhaiter la bienvenue aux visiteurs habitués et les aider à poursuivre leur shopping là où ils l'avaient laissé.
- Recommandations cross- et up-selling automatiques placées sur les pages produits pour permettre aux clients de découvrir davantage de la sélection du magasin.
- Recommandations issues de l'historique placées sur les pages produits pour permettre aux clients d'aller facilement d'un article intéressant à l'autre.
- Quand un produit est ajouté au panier, un pop-up résume le contenu du panier et suggère d'autres articles intéressants à découvrir en fonction de ce contenu.
- Mêmes recommandations selon le contenu du panier également ajoutées à la page panier pour offrir un aperçu au client de ce que les autres clients ont aussi acheté.

### RESULTATS

- Les clients qui ont cliqué sur les recommandations Nosto ont converti 89% mieux et ont eu un panier moyen d'une valeur 29% plus élevée que les autres clients.
- La navigation améliorée a permis d'augmenter le temps moyen passé sur le site de 86% pour les clients ayant cliqué sur les recommandations Nosto. En parallèle, ces clients ont consulté 141% plus de produits.
- [www.okadirect.com](http://www.okadirect.com) montre dorénavant automatiquement les stocks actualisés et les produits les plus tendances du moment aux clients jour et nuit.

"Nosto nous a aidé à allouer nos ressources plus intelligemment et à nous concentrer sur l'amélioration de l'efficacité de notre boutique. Le fait que notre site soit toujours mis à jour automatiquement et qu'il cible individuellement chaque visiteur nous permet d'utiliser pleinement le potentiel de notre site e-commerce pour améliorer la satisfaction client et nos ventes en ligne."

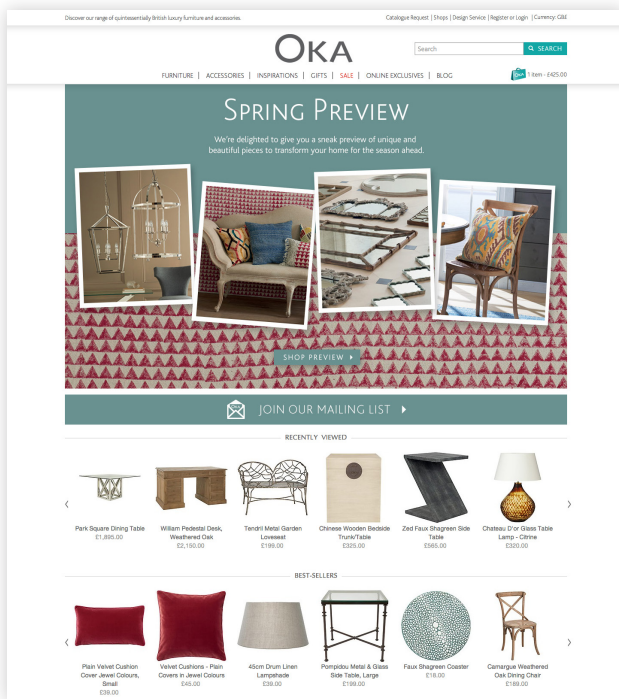
— Jack Stevens, Ecommerce Manager at OKA



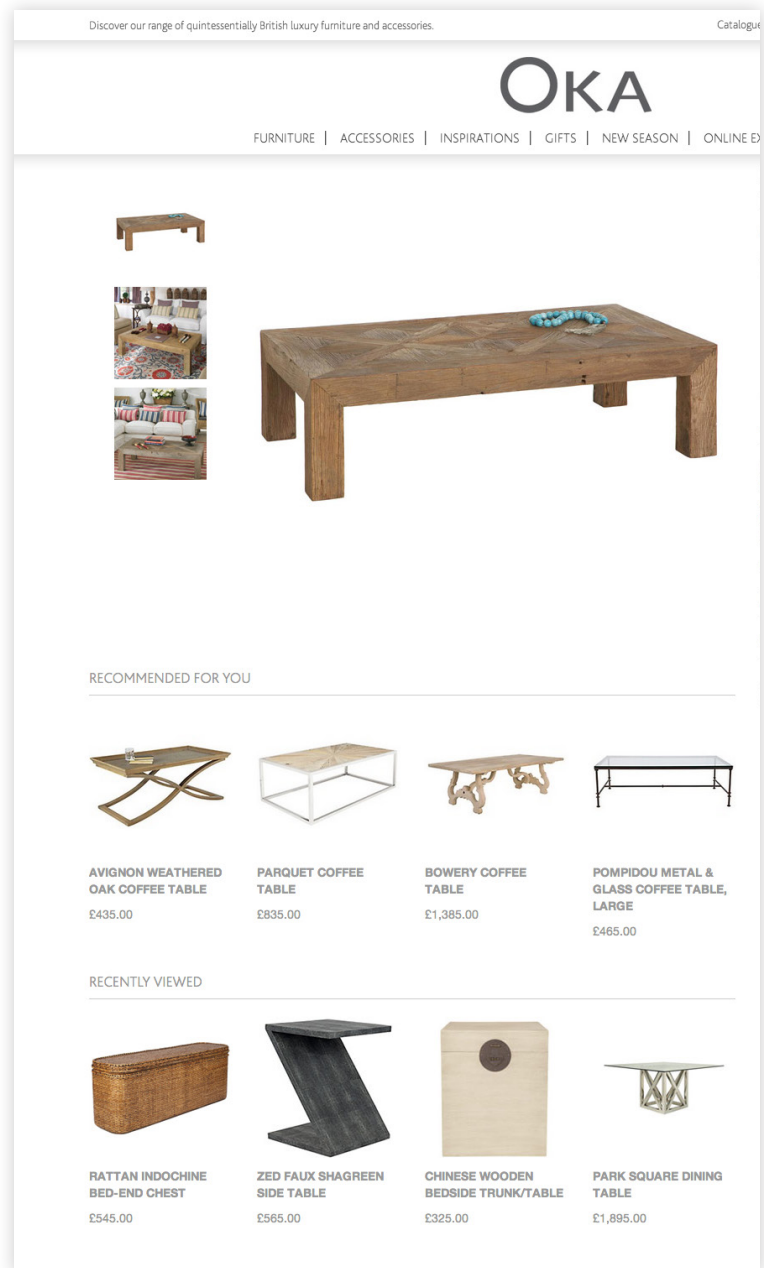
## Etudes de cas : OKA

Les recommandations de Nosto sur le site de vente en ligne d'OKA Direct ont permis de convertir les clients 89% mieux avec une moyenne de commande 27% plus élevée.

### Historique de navigation et top listes sur la page d'accueil



### Historique de navigation et fonctionnalités de cross- et d'up-selling automatiques sur les pages produit



### Recommandations liées au contenu du panier quand un article est ajouté au panier

