

# PANDORA renforce son image de marque et améliore son taux de conversion avec Taboola



**PANDORA**

*“Nous voyons de meilleures performances avec la publicité native comparé à n’importe quelle autre canal, ce qui nous donne l’opportunité de diffuser la marque PANDORA au plus grand nombre. Taboola a non seulement atteint nos objectifs d’image de marque, mais a également généré des conversions impressionnantes suite*

*à nos campagnes. Nous avons réalisé plus de conversions avec Taboola qu’avec toute autre chaîne native.”*

**- Mathilde Phelip, Traffic Manager, Group Marketing chez PANDORA**



**L'ENTREPRISE**

**PANDORA** conçoit, fabrique et commercialise des bijoux finis main et contemporains fabriqués à partir de matériaux de haute qualité à des prix abordables.



**L'OBJECTIF**

Toucher une audience nouvelle et de bonne qualité à grande échelle pour continuer à construire l’image de la marque **PANDORA** en France.



**LA SOLUTION**

Utiliser la plateforme de découverte de contenu **Taboola** pour générer un trafic qualifié intéressé par le contenu marketing de **PANDORA** et qui convertit à un taux élevé.



**LES RÉSULTATS**

Avec **Taboola**, **PANDORA** a réalisé une augmentation de ses conversions allant jusqu’à 130% grâce à son contenu de marque engageant les internautes sur son site, avec un temps passé en moyenne de 217 secondes.

130%

Augmentation du taux de conversion

217 secondes

Temps moyen passé sur site



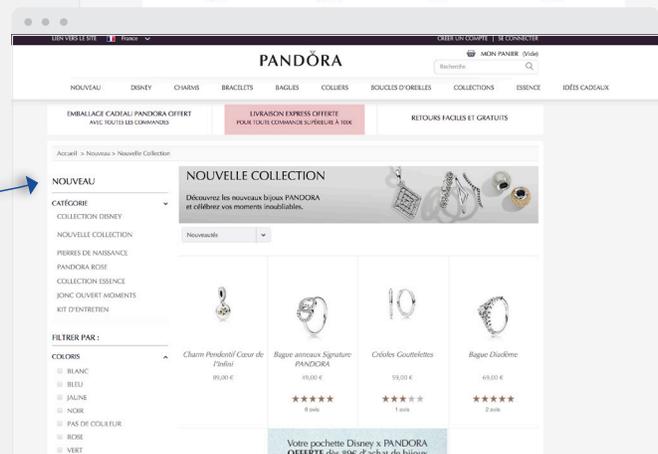
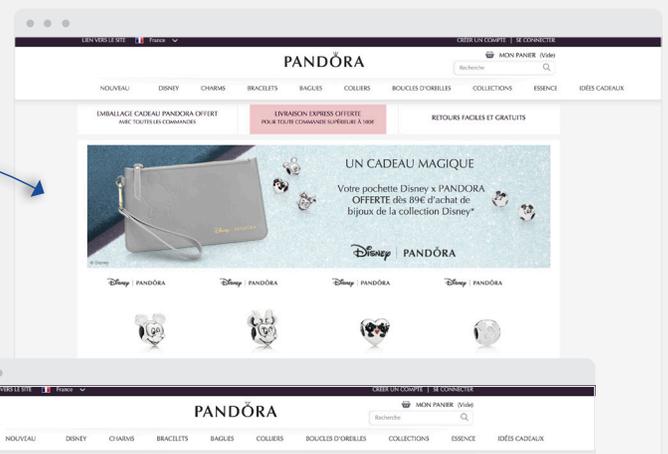
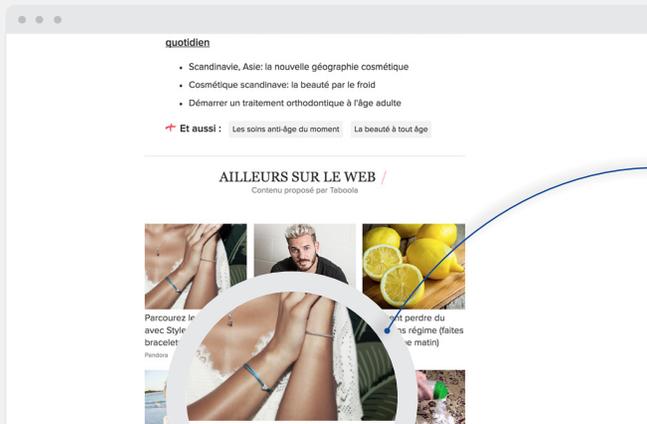
## Introduction

**PANDORA** conçoit, fabrique et commercialise des bijoux finis main et contemporains fabriqués à partir de matériaux de haute qualité à des prix abordables. Les bijoux **PANDORA** sont commercialisés dans plus de 100 pays, dont la France, sur six continents grâce à environ 7 900 points de vente, dont plus de 2 100 concept stores.

**PANDORA** croit aux pratiques commerciales responsables et aspire à offrir des bijoux de haute qualité et à des prix accessibles. Ils s'engagent à développer et fabriquer leurs produits de manière responsable; fournir un environnement idéal pour leurs employés; et œuvrer pour minimiser leur impact environnemental sur la planète.



## PANDORA fait la Promotion de sa Marque avec Succès grâce aux Campagnes Taboola





## Les campagnes branding sur Taboola génèrent un nombre de conversions significatif, et s'améliorent mois après mois

Lorsque les équipes marketing de **PANDORA** ont commencé à travailler avec **Taboola**, elles voulaient afficher leur marque partout. Elles ont lancé des campagnes de publicité native avec deux objectifs précis, améliorer la notoriété de la marque et faire l'acquisition de nouveaux consommateurs, en utilisant tous les moyens possibles de la découverte de contenu au display.

**PANDORA** a aujourd'hui une stratégie d'acquisition alliant le search, les réseaux sociaux, la publicité native et la découverte de contenu, et travaille avec des

ressources externes de branding et de recherche en marketing pour renforcer la notoriété de la marque.

Les campagnes **PANDORA** en France étaient destinées en priorité à renforcer l'image de la marque, l'acquisition de nouveaux consommateurs a été un métrique supplémentaire. Parmi tous les canaux exploités, **Taboola** est celui qui performe le mieux pour leurs deux objectifs, améliorant les campagnes mois après mois grâce, entre autres, à des efforts d'optimisation sur les annonces des campagnes.



## PANDORA cherchait la notoriété; avec Taboola, ils ont également généré des ventes

L'objectif des campagnes **PANDORA** sur le réseau **Taboola** est de se faire connaître. Il ne s'agit pas de vendre les différents bijoux de **PANDORA** comme des bracelets, des bagues et des colliers, mais de faire en sorte que les consommateurs aient connaissance de la marque.

L'objectif a été atteint et plus encore avec **Taboola**. Le taux de conversion a été supporté par un trafic de

qualité passant en moyenne 217 secondes sur le site à chaque visite. Avec le temps, **PANDORA** a augmenté son taux de conversion atteignant jusqu'à 130% avec **Taboola**, le meilleur résultat parmi toutes les autres plateformes natives utilisées.

**PANDORA** pense à développer sa relation avec **Taboola** dans le futur et tester de nouveaux formats tels que la vidéo.