

1001pneus.fr

**Comment 1001PNEUS.fr a augmenté
ses conversions grâce à la personnalisation
on-site en temps réel**



Contexte

Un des leaders de la vente de pneus en ligne, 100IPNEUS.fr s'est imposé comme une référence du secteur depuis 2009. Du premier prix au premium, le site offre un catalogue de plus de 50 000 références pour tous types de véhicules : tourisme, 4X4, utilitaires, motos, scooters, vélos, poids lourds, quads avec plus de 160 marques issues des plus grands manufacturiers.

En 2025, 100IPNEUS.fr franchit le cap du million de pneus vendus, distribués dans 6 pays : France, Espagne, Italie, Allemagne, Belgique et Luxembourg. Pure-player 100% digital, le site s'appuie également sur un réseau solide de 4 500 garages partenaires pour offrir une expérience concrète et de proximité.

Sa grande force ? Simplifier l'achat de pneus de A à Z : le client commande ses pneus en ligne et choisit de se faire livrer à domicile ou directement dans le garage partenaire le plus proche, pour une pose assurée par des professionnels. Une solution pensée pour allier la commodité du digital à la confiance du service en garage.

Pour faire passer sa stratégie digitale au niveau supérieur, 100IPNEUS.fr collabore avec BEYABLE et SaleCycle sur un levier clé :



**La personnalisation
on-site en temps réel**

Challenges

En tant que pureplayer européen dans la vente de pneus, 1001PNEUS.fr doit faire face à :

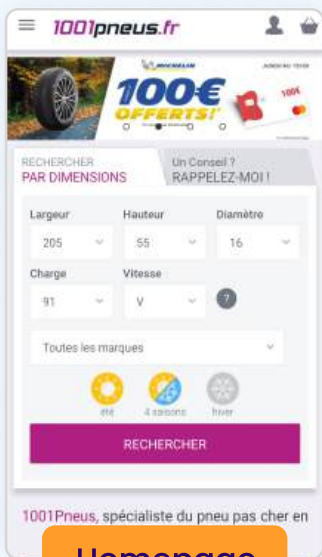
- 1 Une concurrence très forte** sur le marché du pneu en ligne, avec un besoin pour la marque de se différencier
- 2 La gestion de l'expérience client** et de la logistique pour rester attractif et fidéliser sa clientèle
- 3 La pression sur les prix et les marges,** pour rester compétitif sur les segments discount tout en assurant une rentabilité

Pour relever ces challenges, 1001PNEUS.fr avait besoin d'une solution qui lui permette :

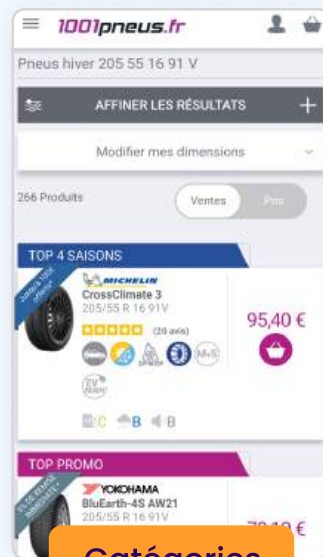
- 1 D'optimiser les conversions** selon le parcours de l'utilisateur
- 2 D'améliorer l'expérience utilisateur** sur le site

La solution SaleCycle x BEYABLE

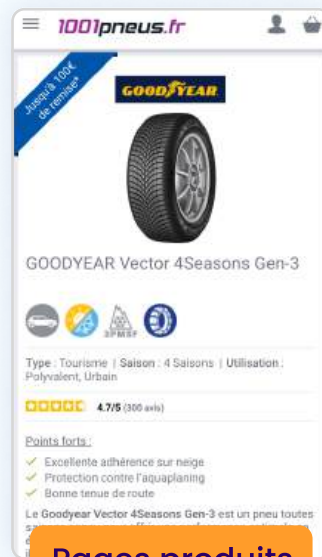
Pages clés :



Homepage



Catégories



Pages produits

Leviers activés :



UX



Réassurance



Promotions



Fidélisation

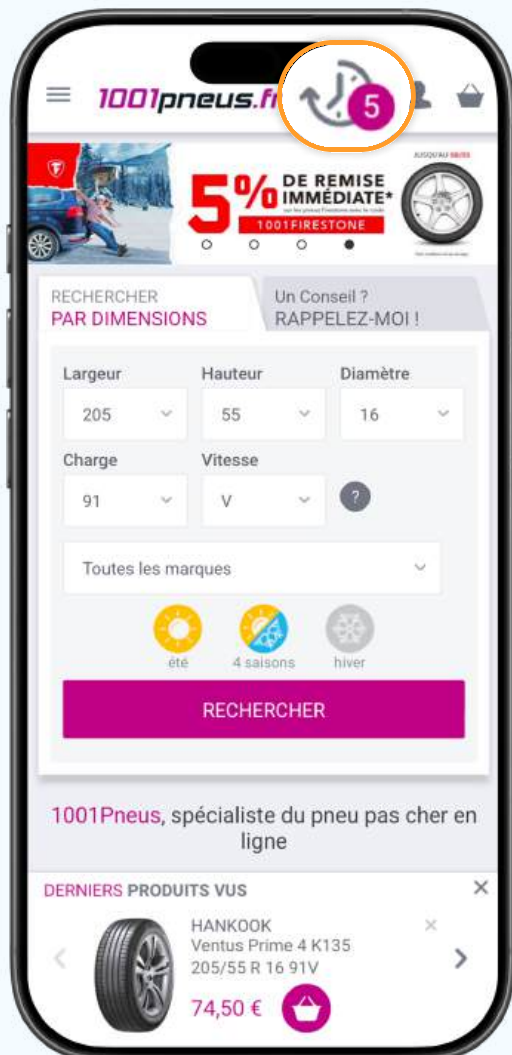


Personnalisation on-site

1 - HISTORIQUE DES PRODUITS VUS

Lors de cette campagne, nous avons mis en place un dispositif de **personnalisation on-site** visant à réengager les visiteurs lors de leur retour sur le site.

Concrètement, lorsqu'un utilisateur revient pour une seconde visite, **une sélection des produits qu'il a précédemment consultés lui est automatiquement présentée**. Cette mise en avant personnalisée lui permet de retrouver rapidement les articles qui ont suscité son intérêt, de reprendre facilement son parcours d'achat et de réduire les frictions dans la navigation.



RÉSULTAT

Cette campagne a permis de renforcer l'engagement des visiteurs, d'augmenter drastiquement le nombre de commandes, et de générer plus de **1 510 000€** de chiffre d'affaires en rappelant des produits déjà considérés par l'utilisateur.

ROI

254

+10 444

commandes
incrémentales

Personnalisation on-site

2 - POPIN RÉDUCTION

Affichage d'une **popin promotionnelle** visant à capter l'attention des visiteurs et à les inciter à passer à l'achat.

Lors de leur navigation sur le site, les utilisateurs se voient proposer une offre immédiate de 80€ de réduction, mise en avant dans une popup claire et visible. Ce format permet de **mettre en valeur l'avantage promotionnel** au moment opportun dans le parcours utilisateur.



RÉSULTAT

Cette activation contribue à stimuler l'intention d'achat, à réduire l'hésitation des visiteurs et à accélérer la conversion, en rendant l'offre promotionnelle immédiatement perceptible.

+396

commandes
incrémentales

+84 535

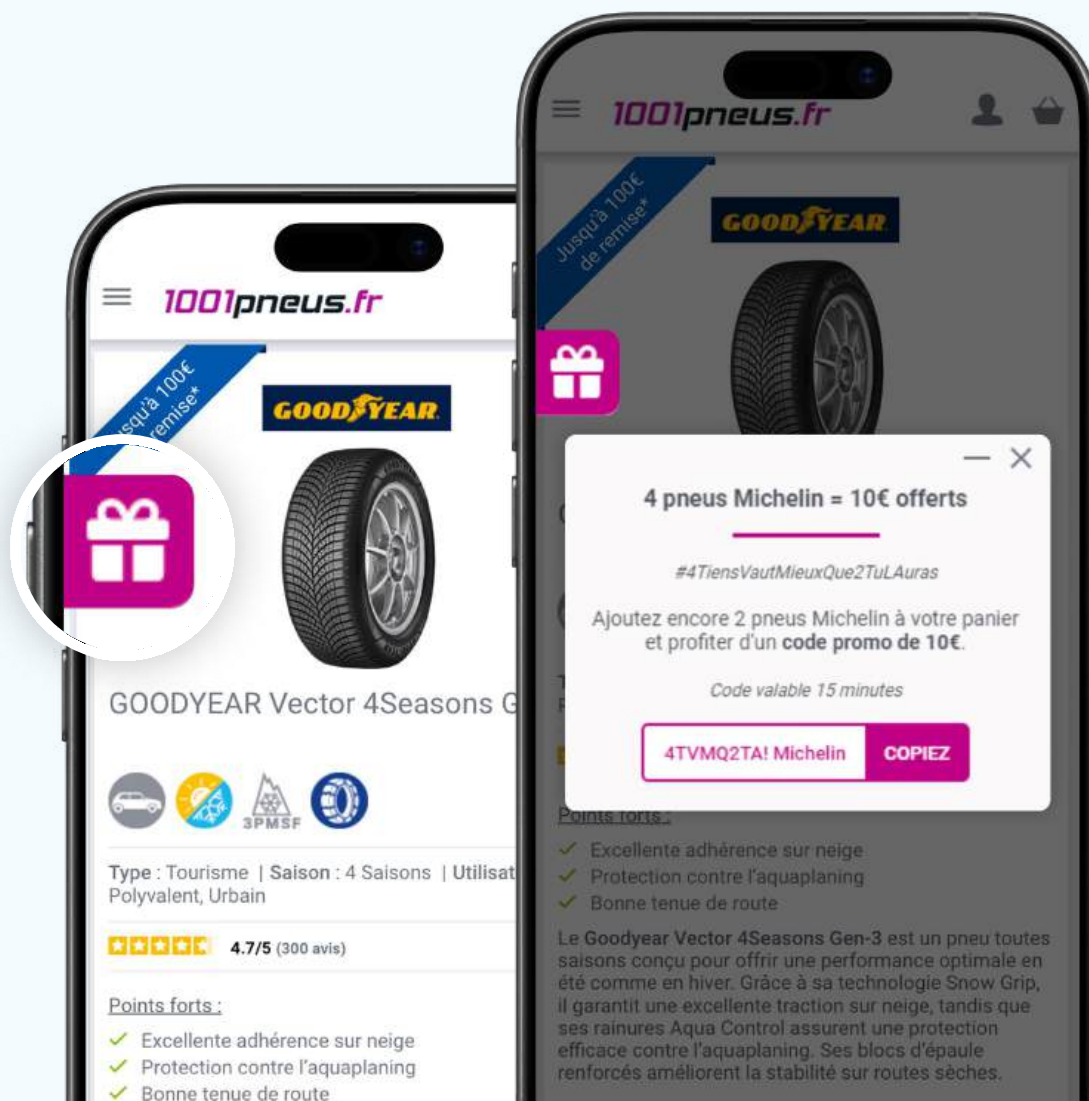
CA incrémental (HT)

Personnalisation on-site

3 - WIDGET CADEAU

Mise en place d'un **widget promotionnel** directement intégré aux pages produits afin de valoriser une offre commerciale spécifique.

Lorsque l'utilisateur consulte des pneus sur le site, un encart met en avant l'offre **"4 pneus achetés = 10€ offerts"**. Ce message promotionnel apparaît au moment clé de la consultation produit afin de rendre l'avantage immédiatement visible et compréhensible.



Personnalisation on-site

RÉSULTAT

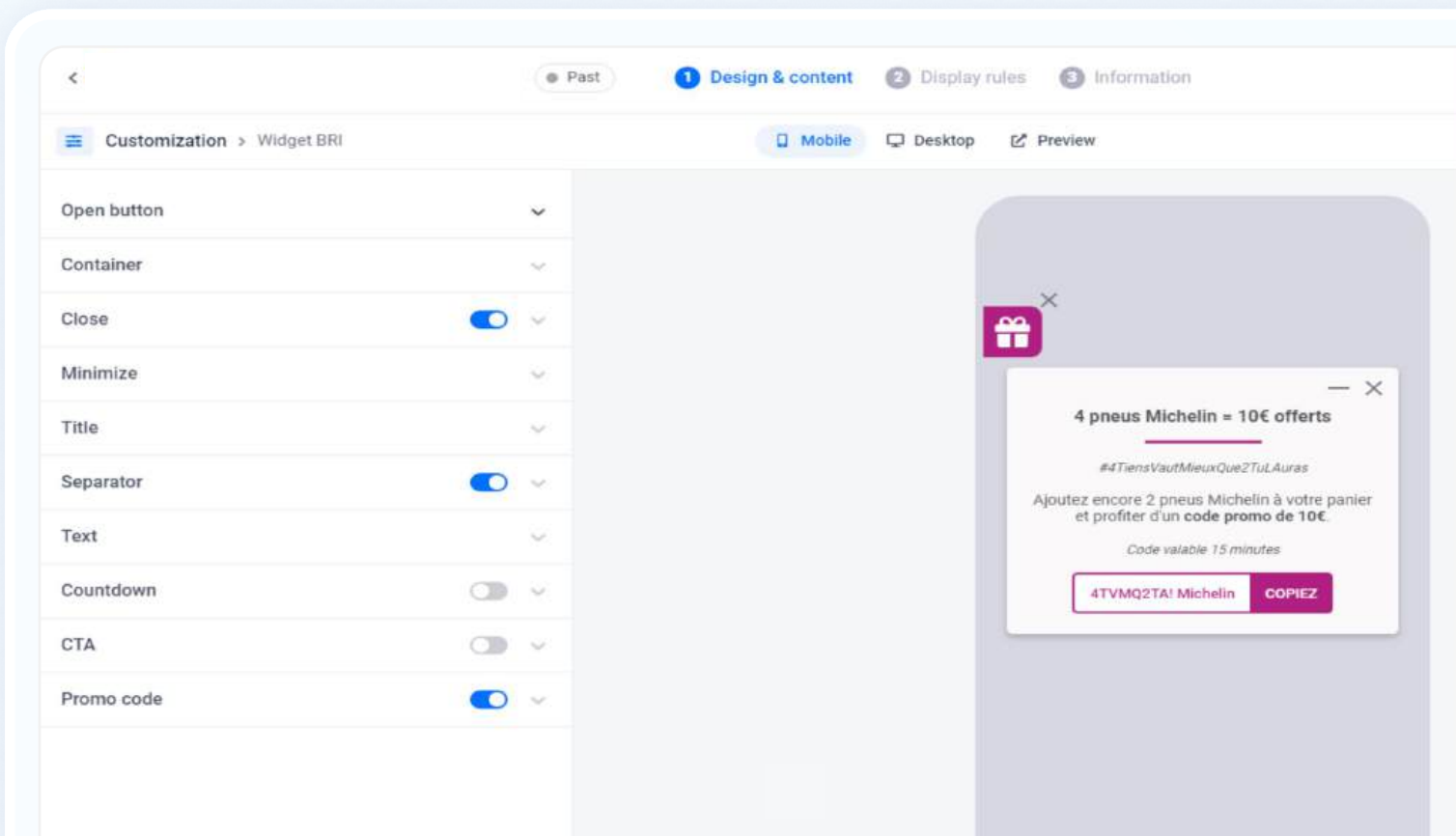
Ce dispositif permet **d'encourager l'achat groupé**, de valoriser l'offre promotionnelle et de stimuler la conversion, en incitant les visiteurs à finaliser l'achat de plusieurs pneus pour bénéficier de la remise.

+2 118

commandes
incrémentales

+409 065€

de chiffre d'affaires
incrémental (HT)



The screenshot displays the SaleCycle customization interface. On the left, a sidebar lists various widget settings for 'Widget BRI', including 'Open button', 'Container', 'Close', 'Minimize', 'Title', 'Separator', 'Text', 'Countdown', 'CTA', and 'Promo code'. The 'Close' and 'Promo code' options are currently enabled. The main area shows a mobile preview of a promotional popup. The popup has a purple gift icon and a close button. The text inside the popup reads: '4 pneus Michelin = 10€ offerts', followed by the hashtag '#4TensVautMieuxQue2TuLAuras'. Below this, it says 'Ajoutez encore 2 pneus Michelin à votre panier et profiter d'un code promo de 10€.' and 'Code valable 15 minutes'. At the bottom, there is a purple button with the code '4TVMQ2TA! Michelin' and a 'COPIEZ' button.

« Grâce aux campagnes de personnalisation déployées sur notre site, nous offrons aujourd'hui une expérience client plus individualisée, en activant des scénarios tout au long du parcours utilisateur. Cela nous permet de simplifier le parcours d'achat et de valoriser, en temps réel, les offres les plus pertinentes en fonction des comportements et des segments d'audience. »

Au-delà de la conversion, ces actions contribuent également à renforcer la rétention, en créant une relation plus engageante et durable avec nos visiteurs. »

Justine Merlet, Directrice Marketing Digital chez 1001pneus.fr



Talk to us →