

Comment Shpock et Becomes Perfect ont optimisé une place de marché et contribué à un rendement multiplié par 3 pour les investisseurs

Client : *Shpock*

Industrie : Petites annonces en ligne

Nous avons été recrutés par Shpock, l'une des plateformes de petites annonces les plus populaires, et son nouvel investisseur en capital-investissement. En 12 mois, nous avons accéléré la croissance de la plateforme et contribué à tripler le rendement des investisseurs.

Opportunité

Shpock est une plateforme spécialisée dans les petites annonces en ligne, notamment pour l'immobilier, les véhicules, et une variété d'autres biens d'occasion. L'entreprise se trouvait confrontée à de nombreux concurrents populaires et entièrement gratuits, ce qui soulevait la question suivante : pourquoi un vendeur choisirait-il de publier son annonce sur Shpock alors qu'il pourrait le faire gratuitement ailleurs ?

Afin de répondre à cette question et d'accélérer sa croissance, Shpock a fait appel à ****Becomes Perfect**** pour optimiser les parcours utilisateurs des acheteurs et des vendeurs.

Solution

Comme dans tout projet d'optimisation, Becomes Perfect a équilibré l'analyse des données avec des études qualitatives. L'équipe a commencé par interroger les utilisateurs sur place afin de mieux comprendre les schémas comportementaux. En analysant les données des ventes de l'année précédente, nous avons pu obtenir des informations clés sur la durée des annonces et l'élasticité des prix.

Nous avons travaillé main dans la main avec l'équipe de Shpock pour mettre en place une stratégie de tests agressive, répondant à des questions stratégiques telles que :

- Shpock pourrait-il augmenter ses prix ?
- Comment les ventes incitatives pouvaient-elles augmenter la valeur moyenne des commandes ?
- Pourquoi les vendeurs paieraient-ils pour répertorier un produit, alors qu'ils pourraient le faire gratuitement ailleurs ?
- Une fonctionnalité de « vue cartographique » augmenterait-elle le nombre de prospects ?

Nous avons créé une fonctionnalité de « vue cartographique » permettant aux utilisateurs de visualiser les annonces immobilières sur une carte, ce qui a rendu la navigation plus interactive et attrayante.

"Becomes Perfect nous a donné un excellent coup de pouce à l'expérimentation et nous a aidé à établir une véritable culture du test."

Dominique Jost

Directeur de produit, Shpock

Résultat

En un an, la croissance de Shpock a connu un essor significatif, ce qui a permis à l'investisseur en capital-investissement de sortir de l'entreprise avec un rendement estimé à trois fois son investissement de 175 millions de dollars.

3x

Retour sur investissement