

Spécialiste de la vente en ligne d'articles de football.

Plus de 4000 références

5 millions de visites par an.

LES CHALLENGES

- Garantir aux visiteurs une navigation fluide.
- Améliorer le taux de conversion et le chiffre d'affaires.
- Mener le chantier en collaboration avec l'ensemble des équipes gestionnaires du site (hébergement et développement).

LA RÉPONSE DE QUANTA

- Réaliser un audit de performance du site.
- Identifier les problèmes de performance et hiérarchiser les actions à mener.
- Accompagner les équipes en continu, grâce aux Performance Gurus Quanta et à leurs conseils d'optimisation.

LES RÉSULTATS

- Une visibilité complète sur la Web Performance.
- Une expérience optimale pour les utilisateurs du site.
- 23% de chiffre d'affaires en plus.

FootCenter muscle ses ventes grâce à Quanta

En optimisant sa Web Performance avec Quanta, l'e-store 100% foot a gagné 23% de CA.

Créé en 1978, FootCenter est une boutique 100% en ligne spécialisée dans les articles de football pour joueurs et supporters. Membre du groupe Panini et partenaire des plus grandes marques (Adidas, Nike, Puma, Lotto...) et des plus grands clubs (O.M, PSG, Arsenal, Juventus, Real Madrid, Bayern...), FootCenter est aujourd'hui LE site de référence pour tous les produits foot.

Éviter les arrêts de jeu

Le site de FootCenter étant son seul canal de vente, il ne peut se permettre aucun faux pas. Alors quand l'enseigne a commencé à voir ses pages ralentir à mesure que son trafic augmentait, elle a su qu'il fallait agir. Vite. Et c'est vers Quanta que FootCenter et son agence X2i se sont tournés.

Après un audit complet de la performance du site, Quanta a fourni une liste de recommandations pour l'améliorer. Les Performance Gurus de Quanta ont ensuite travaillé main dans la main avec X2i pour mettre en place les changements nécessaires. Les recommandations de Quanta étant classées par faisabilité et impact estimé, les équipes savaient exactement par quoi commencer.

Un schéma tactique bien huilé pour améliorer la Web Performance

Depuis, Quanta a largement démontré le lien entre temps de chargement, taux de conversion et chiffre d'affaires. Sur la base de son audit, Quanta avait estimé qu'en appliquant son plan d'action, l'enseigne pouvait gagner au moins 13% de chiffre d'affaires.

X2i a implémenté l'ensemble des recommandations d'optimisation préconisées par Quanta, et le résultat (tant technique que financier) ne s'est pas fait attendre : FootCenter a vu son temps de chargement chuter de 1,44 secondes à 24 millisecondes. Et son chiffre d'affaires ? Augmenté de 23%.

« Grâce à Quanta et à son plan d'action pour la Web Performance, nos ventes ont augmenté de 23%. »

Rémy Bascans - Responsable Systèmes Informatiques E-commerce

Les résultats d'après-match

