

# Comment Fleurance Nature a utilisé le marketing interactif pour développer son activité eCommerce



**Fleurance Nature** vend des produits cosmétiques naturels et des compléments alimentaires en ligne



Depuis 1972



«Qualifio est une plateforme simple et intuitive qui nous permet de faire des opérations de collecte variées et efficaces. Je recommande vivement cet outil pour les équipes marketing qui n'ont pas de compétences techniques.»

– Cécile Tournier, responsable opérations eCommerce @ Fleurance Nature

## La campagne



Pour dynamiser ses ventes et collecter des leads, Fleurance Nature a mis en place un **concours en ligne**. Les visiteurs du site pouvaient participer pour tenter de gagner la gamme de produits "Elixir Royal" de la marque.



À l'aide d'une brève description soulignant ses bienfaits pour la santé, les participants devaient **trouver le nom du principal ingrédient naturel** présent dans les produits.



Fleurance Nature a publié le concours sur son **site** et sa **page Facebook**. Des **bannières promotionnelles** étaient présentes sur les autres pages du site pour assurer un maximum de visibilité à la campagne.



Enfin, pour convertir les participants en clients, l'entreprise a proposé aux perdants une **offre promotionnelle** en fin de jeu.

**24.730**  
participations

**1.083**  
partages  
sur Facebook



## À retenir

Ce que Fleurance Nature prouve ici, c'est qu'il n'est pas nécessaire d'avoir un énorme budget marketing pour créer du buzz autour de votre activité eCommerce. Une **expérience interactive et virale** suffit pour que les gens interagissent avec votre marque.

Le marketing traditionnel n'est pas suffisamment performant pour vous ? **Créez une expérience originale autour de vos produits** comme Fleurance Nature.