

P Ö & M E & Digitaleo
PARIS

PÖ&ME Paris : des performances décuplées sur Meta

Success Story





L'entreprise

PÖ&ME est une marque de **maroquinerie** fondée en 2017 par Julie et son fils Mickaël, alliant **tradition, modernité et savoir-faire français**. Chaque sac, conçu avec des matériaux de qualité, mêle style, fonctionnalité et poésie. Aujourd'hui, la marque est reconnue pour son élégance.

& & Digitaleo



Le contexte

PÖ&ME Paris souhaitait **augmenter ses ventes en ligne** tout en conservant une forte présence locale à Paris. La marque a déjà une boutique physique mais cherche à **maximiser son chiffre d'affaires via les canaux numériques**, en particulier **Meta**.



Le besoin

1. **Générer des ventes en ligne**, en optimisant le retour sur investissement publicitaire.
2. Améliorer la performance des **campagnes de retargeting**.
3. Créer des **visuels plus attractifs et engageants** pour dynamiser l'impact des publicités.



La solution

Digitaleo a optimisé les **campagnes de retargeting de PÖ&ME Paris sur Meta**, avec pour objectif de **booster les ventes en ligne** sur la gamme de sacs.

Les visuels manquaient d'impact et n'étaient pas optimisés sur Meta. Digitaleo a donc déployé un **transformateur de flux produits** pour personnaliser les creatives : ajout du logo, du nom des sacs et amélioration des visuels pour renforcer l'attractivité et la cohérence avec l'univers de la marque.

Résultat : des publicités **plus qualitatives**, une meilleure réassurance et une nette amélioration des performances sur le retargeting.

Les chiffres clés

-70%

coût / achat

x3

ROAS

+10%

taux de clics



Depuis la mise en place du **transformateur de flux** par l'équipe Digitaleo, nous avons observé une **amélioration notable sur nos campagnes publicitaires Meta**, notamment en ce qui concerne la **qualité visuelle** des catalogues produits.

Le rendu est plus clair, plus **harmonieux et mieux aligné** avec l'univers de notre marque.

Côté performances, nous avons constaté une **hausse du CTR et du ROAS**, ainsi qu'une nette **baisse du coût par achat** qui sont des indicateurs encourageants qui tendent à montrer un impact positif de cet outil.

Mickael Han & Louise Li - Fondateurs

Faites le premier pas,
contactez-nous