



# Case Study : Hamac Zen

E-commerce spécialisé hamacs avec SEO produit et optimisation panier

<b>Secteur</b>	E-commerce loisirs / outdoor
<b>Service</b>	Site e-commerce + SEO + CRO
<b>Durée du projet</b>	8 semaines

# Contexte

Hamac Zen est une boutique en ligne spécialisée dans les hamacs et accessoires de détente. Le client avait un site WooCommerce existant avec un trafic décent mais un taux de conversion faible et une saisonnalité non maîtrisée.

## Résultats clés



## Les défis identifiés

- Taux de conversion sous la moyenne du secteur (< 1,2%).
- Fiches produits non optimisées SEO et peu vendeuses.
- Tunnel de checkout long (5 étapes) avec abandon élevé.
- Aucun cross-sell ni recommandation produit personnalisée.

## Notre approche

- ✓ Refonte des templates produit avec photos lifestyle et social proof.
- ✓ Optimisation SEO sur les longues traînes (« hamac d'extérieur 2 places », etc.).
- ✓ Réduction du checkout à 2 étapes avec paiement Apple Pay / Google Pay.
- ✓ Mise en place de cross-sell (accessoires) et abandon panier email.
- ✓ Configuration de Google Shopping et amélioration du flux produit.

« On a triplé notre taux de conversion en 2 mois. Pour la première fois, on comprend vraiment ce qui se passe sur le site et on sait où agir. »

— Hamac Zen

# Vous voulez le même type de résultats ?

Discutons de votre projet en 30 minutes (gratuit, sans engagement). Nous identifierons ensemble les leviers prioritaires pour votre site et votre business.

[askoptimize.com/contact](https://askoptimize.com/contact)

Réponse sous 48h. Premier échange gratuit.