

ÉTUDE DE CAS

MARKETING DIGITAL TECHNIQUE



— AGENCE DE MARKETING DIGITAL —

2024 —

CAMPAGNE D'ACQUISITION DE LEADS SUR GOOGLE ADS



Introduction



Problématique



Solution



Résultat



Conclusion

CONTEXTE & OBJECTIF

Contexte : Notre client, une société de services informatiques spécialisée dans l'accompagnement des PME, cherchait à augmenter sa clientèle en ciblant spécifiquement les entreprises ayant besoin d'un Work OS (système d'exploitation pour les professionnels).

Objectif : L'objectif était de générer un nombre de leads qualifiés intéressés par des solutions Work OS*, afin d'augmenter le taux de conversion en clients payants.



*Un système d'exploitation professionnel (Work OS) est une plateforme logicielle basée sur le cloud et sur laquelle les équipes créent des applications de flux de travail personnalisées.

DÉFIS & BESOINS SPÉCIFIQUES

Défis : Notre client ne parvenait pas à atteindre son audience cible avec des campagnes publicitaires traditionnelles et avait besoin d'une stratégie plus ciblée pour attirer des prospects pertinents.

Besoins spécifiques : L'entreprise recherchait une solution pour améliorer sa visibilité en ligne auprès des PME ayant des besoins en plateforme logicielle Work OS, tout en optimisant le coût par lead pour rester compétitive.

BESOIN



MISE EN OEUVRE & STRATÉGIE

Stratégie Google Ads : Après une analyse approfondie du marché et des mots-clés pertinents, notre agence a conçu une campagne Google Ads ciblée.

Mise en œuvre : Nous avons créé des ensembles d'annonces et une landing page optimisée à l'audience cible, permettant un message personnalisé et une proposition de valeur claire. L'optimisation continue basée sur les performances en temps réel a permis d'ajuster les enchères et le ciblage pour maximiser le retour sur investissement. Un suivi rigoureux des conversions a été appliqué.



AMÉLIORATION & COMPARAISON

Augmentation des leads : En 3 mois, la campagne Google Ads a généré un nombre record de leads qualifiés pour notre client, avec une augmentation de 450% par rapport aux méthodes précédentes.

Réduction du coût par lead : L'optimisation constante de la campagne a permis de réduire le coût par lead de 15%, rendant la campagne plus efficace et rentable.

Taux de conversion amélioré : Grâce à la qualité des leads générés, notre client a vu son taux de conversion de leads en clients payants augmenter de 50%.

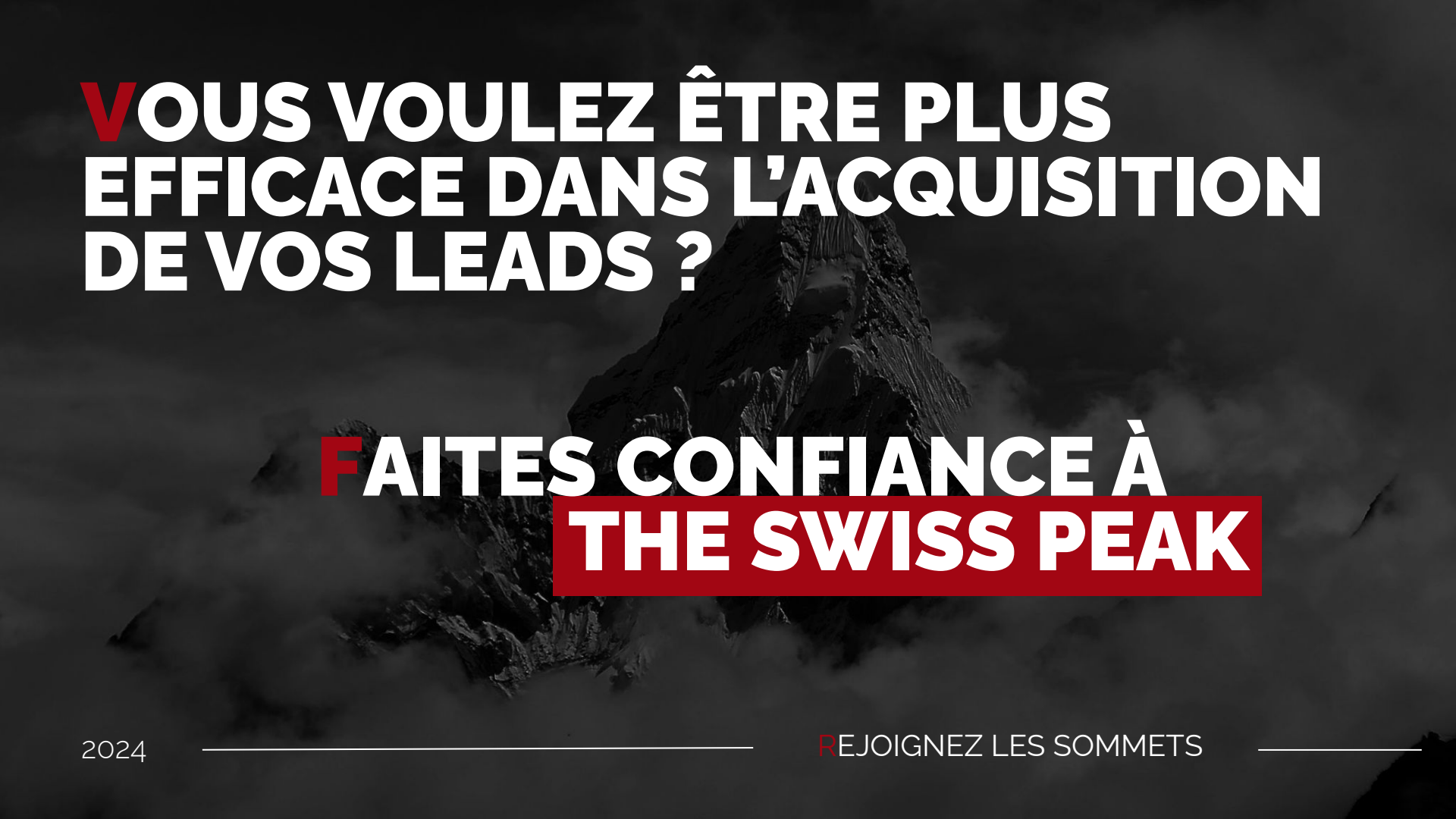


SYNTHÈSE & PERSPECTIVES FUTURES

Synthèse : La campagne Google Ads sur mesure a permis à notre client d'atteindre efficacement son audience cible, de générer des leads de haute qualité et d'améliorer significativement ses taux de conversion, tout en optimisant les coûts.

Perspectives futures : Forts de ces résultats, notre client nous a demandé de l'aider à gérer ses campagnes sur Google Ads et d'explorer des campagnes de remarketing pour engager davantage les prospects non convertis.





**VOUS VOULEZ ÊTRE PLUS
EFFICACE DANS L'ACQUISITION
DE VOS LEADS ?**

**FAITES CONFIANCE À
THE SWISS PEAK**

CONTACT.



Prise de RDV!



Location

Avenue de Beaulieu 7
1004 Lausanne



Contact

info@theswisspeak.ch



Heures d'ouvertures

Lundi au vendredi
08h00 à 18h00



THE
SWISS
PEAK