



VITRA PARC

VITRA PARC est un projet de création de logements à prix abordables et eco-responsables.

Étude réalisée par



PRÉSENTATION DE VITRA PARC

Vitra Parc est un ensemble résidentiel faisant partie d'un projet d'urbanisation d'une zone en plein développement :

- > 76 logements en cohabitation PPE (propriété par étage)
- > Situation plus qu'idéale dans la commune de Plan-Les-Ouates dans le quartier des Sciers, très bien desservi par les transports en communs
- > Élégants, lumineux et respectueux de l'environnement, ces nouveaux appartements seront construits pour 2020

CHALLENGES

La promotion d'un projet immobilier comme celui-ci nécessite une forte visibilité locale. Notre premier challenge a été de l'augmenter significativement afin d'atteindre un maximum de personnes. Puis, nous devons attirer des prospects de qualité en suscitant de l'intérêt pour les biens proposés, toujours par le biais des canaux digitaux.

Nous avons dû traiter ces deux challenges qui avaient chacun des contraintes et surtout des impacts importants quant aux résultats à obtenir.

L'objectif final est que les campagnes mises en place permettent d'attirer des leads et les amener sur le site web de Vitra Parc et/ou leurs réseaux sociaux afin de laisser leurs coordonnées complètes.



SOLUTIONS

> Campagne Google Display Network

Des banniers ont été créées par nos soins et publiées sur le réseau de sites internet partenaires de Google (GDN). Les publicités ont été placées sur des sites avec un thème commun à celui de Vitra Parc afin de n'attirer que des leads qualifiés. Dans le cas où les internautes avaient déjà consulté le site, ils ont revu régulièrement ces banniers lors de leur navigation grâce au retargeting.

> Campagne Facebook Ads

Nous avons créé leur page Facebook, puis procédé à la promotion de celle-ci sur le réseau social. Nous avons conçu plusieurs formats de publicités payantes afin de sélectionner la plus efficace. La campagne était géolocalisée afin de ne toucher que la cible de Vitra Parc. Nous avons également configuré des publicités « Lead Magnet » afin de permettre aux utilisateurs de Facebook de préremplir des formulaires sans être redirigé sur un site web ou à l'extérieur de Facebook.

> Campagne Retargeting Google Adwords

Une campagne a également été lancée au sein des résultats du moteur de recherche de Google. Elle aussi était basée sur le principe du retargeting donc du ciblage des internautes ayant consulté le site internet auparavant.

RÉSULTATS

Les campagnes ont permis de générer plus de **800 contacts qualifiés** ! Le projet se conclut sur un résultat visiblement excellent à notre grande satisfaction à tous.

Afin de mesurer l'impact des campagnes, nous avons pris en compte l'objectif du retour sur investissement et fourni des rapports complets sur les résultats obtenus à l'aide d'outils de reporting.