

# CIM Banque

CIM Banque est une **banque privée** établie en Suisse depuis **1990**. Elle propose des services bancaires à la fois pour des clients privés mais aussi pour des entreprises, en Suisse et à l'international.

Étude réalisée pour

**CIM**  
BANQUE

CIM banque apporte l'ensemble des services que propose une banque en Suisse mais avec une particularité. En effet, chez CIM Banque, c'est la proximité avec sa clientèle qui prime. La mise en place d'un suivi rapproché et personnalisé entre le banquier et son client fait de CIM Banque sa singularité en Suisse.

Aussi, CIM banque permet de n'avoir qu'un seul compte pour gérer plusieurs monnaies différentes, ou pour faciliter les démarches d'import-export des marchandises.

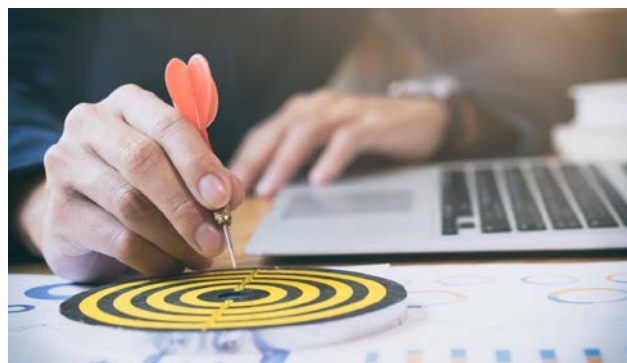
## CONTEXTE

Pour l'anecdote, CIM Banque fut notre **1er client en référencement naturel** chez Soleil Digital. C'est en effet un **client historique** qui nous fait confiance depuis maintenant 6 ans.

C'est pour les aider à répondre à leurs différents défis en marketing digital que CIM Banque a fait appel à Soleil Digital.

## LES BESOINS DE CIM BANQUE

Au début de la collaboration, l'objectif marketing principal de CIM Banque est **d'acquérir de nouveaux prospects** pour des ouvertures de comptes en banque en ligne. Ils vont donc avoir besoin de **visibilité** et de **référencement** sur des **mots clés spécifiques** et envers plusieurs cibles dans le monde entier.



Cela étant, dans l'optique de répondre à leur réel **positionnement**, l'idée derrière cette acquisition de prospects assez "large" est bien de pouvoir sélectionner des **profils de clients plus spécifiques** afin de pouvoir les limiter et **d'entretenir une relation plus personnalisée sur le long terme**.

Finalement, derrière cette stratégie d'acquisition de nouveaux prospects, c'est malgré tout une **croissance contrôlée** que désire CIM Banque.

Dans un second temps, le message que souhaite véhiculer CIM Banque est : "A volonté internationale". C'est-à-dire bénéficier d'un **système de banque suisse** mais **partout dans le monde**.

## LES SOLUTIONS ET LES AXES STRATÉGIQUES PROPOSÉS

Afin de répondre à leurs besoins, nous avons proposé à CIM Banque **deux axes stratégiques**.

Tout d'abord, nous avons mis en place un accompagnement sur le développement de la visibilité du site en **SEO** et en **SEA (Search Engine Advertising)**. Le tout au gré des cibles commerciales de la banque.

Au tout début, une première campagne qui a très bien fonctionné fut celle orientée sur les **cartes de crédit**. Malgré les nombreux prospects entrants, l'objectif d'atteindre des profils bien spécifiques n'était pas atteint. Il a donc fallu réorienter la stratégie vers des mots clés différents.

C'est ainsi que la campagne autour de l'ouverture d'un compte en banque en ligne a vu le jour. Les objectifs fixés ont donc été davantage atteints avec des ouvertures de comptes en banque plus **pertinentes**.

A noter que ces campagnes plurilinguistiques ciblent à la fois plusieurs marchés et plusieurs pays des continents Europe et Asie.

CIM banque optimise **principalement** sa stratégie à travers le **SEA** et notamment **Google Ads**.



En termes de référencement naturel (SEO), qui est une source de trafic moins conséquente mais tout aussi importante, nous proposons un **accompagnement personnalisé** afin d'optimiser le site web.

Nous les avons d'ailleurs épaulés dans la mise en place de leur nouveau site web avec des recommandations telles que :

- > Les redirections de l'ancien site vers le nouveau ;
- > L'optimisation technique et de contenu ;
- > L'optimisation du temps de téléchargement ;
- > Un balisage plus propre du nouveau site ;
- > Les vérifications erreurs 404.

Ces mises en place ont permis au nouveau site web de CIM Banque d'être aujourd'hui plus propre et plus rapide que le précédent, suivant les dernières tendances web design.

Nous travaillons actuellement sur une campagne de création de liens de haute qualité qui permettra d'accroître la visibilité du site web sur un mot clé important. Bien évidemment, nous suivons, mesurons et analysons régulièrement les **résultats du trafic** du site web.

Pour suivre le **tracking des conversions** qui se font sur le site web, nous jouons également un rôle d'accompagnant et leur permettre de schématiser le processus par un **tunnel de conversion** qui mène du statut de **visiteur** à celui de **prospect** (par le biais d'un formulaire de souscription à l'ouverture d'un compte en banque en ligne) jusqu'au statut de **nouveau client** auprès de CIM Banque.

## LES RÉSULTATS MESURABLES À CE JOUR

A ce jour, le site web de CIM Banque enregistre environ 5'500 nouveaux utilisateurs organiques et plus de 9'000 visites organiques par mois.

Nous constatons également que le **taux de génération de prospects** est très élevé : **5,8%** de visiteurs provenant de moteurs de recherche remplissent le formulaire de préinscription. Enfin, 8% de ces prospects parviennent au bout du tunnel de conversion en devenant clients.

En termes de chiffres, le trafic payant avec un budget fixé à 11000 CHF/mois apporte **plus de 24000 nouveaux utilisateurs** du monde entier, **chaque mois**, à un CPC (Coût Par Clic) moyen constant à un niveau très bas : **en dessous de 0,30 CHF**. Le nombre de prospects générés par les campagnes Google Ads atteint **plus de 700 par mois**.

## ET SI C'ÉTAIT À REFAIRE ?

Selon Mathieu L., le webmaster et notre interlocuteur chez CIM Banque, la réponse est évidente. Il est impératif pour la banque d'être épaulée par une agence experte.

*« Nous aurions du mal à fonctionner si on n'avait pas derrière une équipe d'experts. Aujourd'hui, le monde du web évolue très vite, il faut constamment être à la page et nous ne sommes pas capables de tout savoir et de mettre à jour nos connaissances aussi rapidement. C'est donc un véritable gage d'assurance que de faire confiance à l'expertise de Soleil Digital..»*

**Mathieu L.**  
Webmaster

Mathieu ajoute que grâce aux séances régulières que nous faisons ensemble, au-delà d'un véritable suivi de projet c'est **l'apport constant de nouvelles propositions et de nouvelles idées pertinentes qu'ils apprécient.**



*"Ça fonctionne toujours bien, on ne stagne jamais. La relation est vraiment complémentaire entre l'agence et notre équipe. Cela nous permet de nous centrer sur d'autres sujets. Je dirais que la valeur ajoutée de Soleil Digital, c'est sa force de proposition et son travail de précision."*

**Mathieu L.**  
Webmaster

Enfin, étant un client de longue date, la plus-value pour CIM Banque avec notre agence, c'est **l'historique et la centralisation des informations** que nous avons chez eux. Cet aspect les aide grandement dans la **prise de nouvelles décisions**, notamment lorsque que d'anciens collaborateurs qui ont participé à ces projets s'envolent pour de nouvelles aventures.