SoleilDigital
Agence webmarketing

ÉTUDE DE CAS

Inbound Marketing
Marketing Automation

Projet réalisé pour

mapdesign

STRATÉGIE **DIGITALE**

L'ENTREPRISE

MapDesign est une jeune entreprise genevoise qui a vu le jour à la suite de longues discussions animées d'une équipe sur la question « qu'allons-nous offrir d'original pour Noël à nos clients cette année ? »

Après être tombé d'accord sur l'idée de créer une carte personnalisée destinée à leurs clients et au vu de l'innombrable possibilité de choix, ce fut une véritable révélation pour tous. Plus qu'un simple cadeau, ils ont donc décidé qu'il fallait absolument partager le plaisir d'avoir fait cette découverte incroyable avec le monde.

En bref, MapDesign c'est un seul configurateur de cartes géographiques pour de multiples utilisations et la possibilité de créer un nombre de produits illimités.

Idéal pour exposer vos exploits, améliorer ou compléter une décoration d'intérieur ou l'offrir comme cadeau client ou à vos proches, tout devient possible.

SA PROBLÉMATIQUE

Une fois l'idée trouvée, le projet monté et la plateforme web prête au lancement, une nouvelle question s'est posée : comment réussir à partager cette idée avec le monde ? Comment développer ce nouveau business ?

Dans un premier temps, pour répondre à une demande d'apport de trafic, le référencement naturel et payant était indispensable. Dans un second temps, il fallait donner envie aux visiteurs de passer à l'acte de création de leur propre produit personnalisé et d'achat pour ainsi réussir à développer les ventes.

Pourquoi ont-ils fait appel à Soleil Digital ?

À la suite des différentes problématiques que rencontrait l'équipe de MapDesign, et par manque de ressources dans ces domaines du web marketing, ils ont décidé d'externaliser cette partie.

« En effet, comme nous venions de lancer le concept, nous avions d'une part, d'autres priorités à traiter qui émanaient plus de nos compétences, d'autre part, nous avions des objectifs à tenir et nous voulions être sûrs de pas prendre un mauvais départ. Soleil Digital nous a semblé être le bon compromis entre SEO et marketing. »

Philippe Roditi

NOTRE SOLUTION

Après une analyse complète du projet et des objectifs, pour les accompagner vers la voie du succès, nous leur avons proposé :

1. Une stratégie de contenu orientée Inbound Marketing

Un planning éditorial annuel mis en place au travers d'un blog pour augmenter de manière efficace et durable le référencement naturel. Ce contenu a également permis d'attirer du trafic plus ciblé qui s'intéresse davantage aux produits que propose MapDesign.

Un tunnel de conversion : à partir des contenus du site, nous avons proposé de diriger les visiteurs dans un flux stratégique composé de pages de destination avec des documents et outils à télécharger. Le but étant de capturer leurs données afin de qualifier les prospects, de cerner leurs envies et de les fidéliser.

2. Une stratégie de Marketing Automation

A la suite de la stratégie de contenu proposée, il était nécessaire de le mettre à profit dans des scénarios d'automation destinés à des segments de prospects qualifiés et/ou de clients. Le marketing automation est venu compléter la stratégie d'inbound marketing dans l'atteinte des objectifs de qualification des prospects, conversion (incitation à l'acte d'achat) en nouveaux clients et la fidélisation des clients.

Pour leur scénario de marketing Automation, MapDesign a souhaité travailler avec l'outil GetResponse.

« GetResponse répondait parfaitement à nos attentes tant en termes de possibilités de scénarios que de prix »

Philippe Roditi

3. Le référencement naturel (SEO) et le référencement payant

Pour accélérer les résultats et le positionnement du site MapDesign sur Google, nous leur avons proposé une stratégie de référencement SEO ainsi que stratégie SEA basée sur des annonces payantes AdWords. Cela a permis aux clients potentiels de trouver plus facilement les produits de l'entreprise lors de leurs recherches par mots-clés sur Google. Ce trafic supplémentaire qualifié contribue largement à l'augmentation des ventes sur le site.

4. Le Community management

La création des comptes (Facebook et Instagram) et une présence accrue sur ces réseaux était indispensable du reste de la stratégie. Pour entretenir une interaction avec sa cible et créer une audience intéressée, il fallait proposer des publications et une animation de qualité.

La publicité (Facebook et Instagram Ads) est également un plus à ne pas négliger pour pouvoir augmenter le nombre de leads grâce à des contenus ciblés par des audiences définies.

LES RÉSULTATS

Trafic du site

0 à 500

visiteurs par jour
en 6 mois

Prospects

+ 50%

de leads générés avec la
stratégie d'Inbound Marketing

Clients

+ 30%

de nouveaux clients engagés grâce
aux scénarios de Marketing Automation

Réseaux sociaux

+60%

d'augmentation de l'engagement de la
communauté sur les réseaux sociaux
Facebook et Instagram

SoleilDigital
Agence webmarketing

15 rue Eugène Marziano
1227 Les Acacias
022 566 68 80

Directeur: Vincent LEHMANN
vincent.lehmann@soleil-digital.ch

@soleildigitalCH

facebook.com/soleildigital

linkedin.com/company/soleil-digital