



Stratégie d'acquisition de leads - SEA

Étude réalisée pour la société

MDCconseils

LE CONTEXTE ET LES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE

MDCconseils est une société de conseils spécialisée dans les assurances de personnes et santé en Suisse.

MDCconseils fonctionne principalement par l'acquisition de prospects sur son site web, qui souscrivent par le biais de formulaires de contact, afin d'effectuer une première demande gratuite et sans engagement.

Afin de booster cette acquisition et de générer davantage de prospects intéressés par la souscription d'une assurance santé (assurance Maladie et assurance Vie), MD Conseils avait besoin de l'accompagnement d'une équipe de professionnels pour l'aider à atteindre son objectif.

LES RAISONS D'AVOIR CHOISI L'AGENCE SOLEIL DIGITAL

L'expertise de Soleil Digital en SEA sur la génération de leads a été un des éléments majeurs qui a fait que le choix de MDCconseils s'est tourné vers notre agence.

« Nous avons choisi Soleil Digital pour son professionnalisme. Vincent a su être à l'écoute de nos besoins et réactif par rapport à nos attentes. Nous nous sommes sentis soutenus et épaulés. Les résultats ont largement été à la hauteur de nos attentes et même dépassés. Les campagnes ont été très bien ciblées, c'était parfait »

Marion Devisscher - Gérante MDCconseils

LES SOLUTIONS STRATÉGIQUES PROPOSÉES

Afin de répondre au mieux aux objectifs de MD Conseils, notre équipe a proposé dans un premier temps de mener une campagne payante d'acquisition de leads sur Google Ads.

Pour cette première campagne, nous nous sommes concentrés sur une génération de leads qualifiés grâce à une campagne Google Search axée sur des mots clés et des annonces sans cesse optimisées.

Nous avons mené un suivi très régulier de la campagne et nous avons effectué des adaptations des budgets en fonction des différentes périodes de l'année.



De manière régulière, nous avons mis en place des points avec la cliente pour ajuster la stratégie. Ainsi que l'optimisation des pages d'atterrissage dans le but d'augmenter l'efficacité de la campagne (CRO).

Par ailleurs, une campagne payante a également été mise en place sur Facebook Ads.

En effet, nous avons également mené une campagne d'acquisition de leads à travers un jeu concours sur Facebook. De la même manière que la campagne Google Search, nous avons assuré un suivi régulier des résultats afin de permettre une optimisation constante et optimale.

LES RÉSULTATS ENGENDRÉS

Les deux campagnes réunies (Google Search et Facebook) ont permis une baisse constante du coût par lead au fur et à mesure de l'optimisation de la campagne pour les deux types de produits, que ce soit pour l'assurance maladie ou l'assurance vie.



Assurance maladie

Coût par conversion moyen de 65 CHF par lead.
Baisse constante du coût par lead au fur et à mesure de l'optimisation de la campagne



Assurance vie

Coût par conversion moyen inférieur à 100 CHF par lead. Baisse constante du coût par lead au fur et à mesure de l'optimisation de la campagne



Prospects générés

Plusieurs milliers de prospects atteints



Nombre de clients finaux

Plusieurs centaines de clients signés

TÉMOIGNAGE CLIENT

La disponibilité et les très bons conseils de l'équipe Soleil Digital ont été énormément appréciés.

« Vincent Lehmann est une personne formidable, j'aimerais vraiment faire à nouveau appel à lui dans le futur notamment dans le cadre de la réouverture d'une nouvelle société. Je vous recommanderais avec grand plaisir ! »

Marion Devisscher - Gérante MDConseils