

Sq1 utilise Kenshoo pour augmenter de 75 % les taux de conversion d'un grand fabricant de systèmes de chauffage/climatisation

CONTEXTE



Sq1, une agence numérique de services, a utilisé le logiciel de marketing prédictif de Kenshoo et le système évolué de suivi des appels d'ifbyphone pour élargir la présence globale d'un grand fabricant de systèmes de chauffage, ventilation et climatisation aux États-Unis.

DÉFI

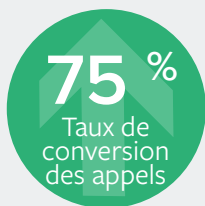
- ▶ Inciter les prospects à appeler des revendeurs locaux de systèmes de climatisation afin de favoriser la croissance et la notoriété de la marque
- ▶ Générer du trafic en ligne et des conversions pour appuyer les activités de marketing locales

SOLUTION



- ▶ Utiliser les données de suivi des appels pour relier les appels entrants aux mots clés qui les ont déclenchés
- ▶ Affiner les publicités et les enchères en fonction de la quantité et de la qualité des appels téléphoniques

RÉSULTATS



- ▶ Évolution des activités locales de référencement payant, passées de 10 marchés locaux à 50
- ▶ Augmentation de 75 % des taux de conversion des appels côté site
- ▶ Diminution de 65 % du coût par appel et du coût par prospect

« Nous avons pu utiliser Kenshoo pour déterminer la **valeur réelle de divers mots clés** et optimiser les enchères sur les termes recherchés réellement efficaces. Inversement, nous avons éliminé les mots clés qui ne déclenchaient pas d'appels. Nous avons enregistré des résultats dès le premier mois et nous avons pu **dimensionner rapidement** les efforts marketing du client en combinant la plateforme Kenshoo et la technologie de suivi des appels d'ifbyphone. »

— Sean Parnell, directeur des sciences de la performance, Sq1