

Comment Akisiweb mesure jusqu'à 2 fois plus de leads pour ses clients grâce à Dexem Call Tracking



Activité :
Agence digitale

Site Web :
akisiweb.com

Produit utilisé :
Dexem Call Tracking

Akisiweb est une agence spécialisée dans la création de sites Web, le développement de logiciels et le marketing digital. Elle travaille principalement avec des TPE et PME françaises opérant dans différents secteurs d'activité, pour lesquelles elle élabore des stratégies digitales complètes incluant le référencement naturel (SEO), payant (SEA) ainsi que le community management.

Créée en 2006, Akisiweb accompagne ses clients dans leur transformation digitale, avec pour objectif de renforcer leur présence et leur visibilité sur internet.

Challenge

Afin d'augmenter le volume d'affaires de ses clients, de favoriser les prises de contact et de leur générer des leads qualifiés, Akisiweb intervient sur les moteurs de recherche, aussi bien en référencement naturel que payant.

Les clients de l'agence comptent sur les formulaires Web et les appels téléphoniques pour générer des contacts. Étant donné que la moitié des contacts proviennent des appels téléphoniques, Akisiweb doit suivre les appels de la même manière que les formulaires afin d'évaluer l'efficacité des campagnes, leur rentabilité, et piloter les investissements budgétaires futurs.

Dans cette approche centrée sur le ROI et l'optimisation continue, où les données jouent un rôle essentiel, Akisiweb cherche à quantifier précisément le nombre d'appels reçus par ses clients afin de piloter au mieux les campagnes marketing en cours.

*" Les appels représentent environ **50% du total des leads** de mes clients. "*

François ADRASTE
Dirigeant & Co-fondateur

Solution

Akisiweb a choisi Dexem afin de tracker avec précision le nombre d'appels reçus par ses clients via les différentes campagnes que l'agence crée et gère quotidiennement. Pour ce faire, l'agent met en place des numéros de tracking sur les différentes pages Web de ses clients, qui redirigent vers les numéros de téléphone habituels des entreprises, la plupart étant des numéros de mobile.

Grâce à Dexem Call Tracking et son intégration aux logiciels tiers via API, l'agence Akisiweb récupère les données d'appels de ses clients directement dans son CRM maison. Cette transmission instantanée permet à l'agence de suivre le nombre d'appels reçus pour chaque page Web, les appels générés par jour et par semaine ou encore, la durée moyenne des conversations.

Résultats

Grâce à Dexem Call Tracking, Akisiweb génère un volume d'appels significatif et des contacts par téléphone qualifiés à ses clients. Les données collectées permettent à l'agence de comprendre pleinement l'efficacité des sites Web qu'elle développe pour ses clients, ainsi que des campagnes et annonces Google Ads qu'elle met en place. Ainsi, l'agence optimise la conversion des sites Web, ajuste les campagnes publicitaires et les budgets en fonction des formulaires remplis et des appels reçus.

L'intégration à leur CRM via l'API permet également à l'agence d'être proactive en configurant des alertes basées sur les données reçues, ce qui lui permet d'optimiser les campagnes publicitaires ou les sites Web de ses clients en temps réel.

Ainsi, Akisiweb dispose de données précises sur les appels reçus, lesquelles illustrent les performances des actions dans lesquelles ses clients investissent.

*" Le nombre d'appels est un **véritable indicateur**. Il nous permet d'**ajuster les campagnes et les budgets** de nos clients. "*