

# Réalités calcule avec précision le ROI de ses actions marketing grâce à Dexem Call Tracking

## REALITES



**Activité :**  
Immobilier

**Site Web :**  
[www.realites.com](http://www.realites.com)

**Produit utilisé :**  
Dexem Call Tracking

Promoteur immobilier depuis plus de 20 ans, Réalités est aujourd'hui le 1er maître d'ouvrage qualifié d'entreprise à mission en France. Spécialisé dans la maîtrise d'ouvrage immobilière et la maîtrise d'usage, le groupe et ses 1200 collaborateurs œuvrent quotidiennement pour anticiper les besoins des territoires et de leurs habitants. Depuis sa création, le groupe s'est considérablement développé jusqu'à progressivement étendre sa sphère d'action à l'ensemble du Grand Ouest, de l'Île de France, ainsi qu'à l'international.

En tant que développeur territorial et avec pour objectif de répondre aux enjeux actuels du marché, l'équipe marketing du groupe concentre ses efforts sur l'amélioration de sa connaissance clients et prospects.

## Challenge

Opérant sur un secteur concurrentiel, Réalités investit dans de nombreuses campagnes, via de multiples canaux : panneaux d'affichage, plateformes d'annonces immobilières, site Web, etc. Afin de piloter ses stratégies d'acquisition online et offline, Réalités a besoin d'évaluer la performance de ses campagnes. Dans une logique ROIste et afin d'optimiser les budgets alloués, le groupe cherche donc à calculer la rentabilité de ses actions marketing.

Pour Réalités, le téléphone est un moyen de contact à forte valeur ajoutée. Le secteur de l'immobilier, caractérisé par sa technicité et ses importants investissements financiers, pousse de nombreux leads à utiliser ce canal historique, apprécié pour ses échanges directs et humains.

Dans cette approche ROIste où la donnée est primordiale, Réalités cherche donc à analyser et attribuer ses appels entrants à ses campagnes, canaux et supports, afin de déterminer avec précision le nombre d'appels générés pour chacun d'entre eux.

*" Avant la mise en place du Call Tracking, on ne pouvait pas **tracker les appels de nos actions online et offline.** Pour nous, l'élément déclencheur a vraiment été le **calcul du ROI de nos actions marketing.** "*

**Julien POTONY**  
Directeur Acquisition  
et Stratégie Digitale

# Solution

Réalités a choisi Dexem pour lui permettre de mesurer et d'attribuer les appels aux sources de trafic de son site Web et aux campagnes marketing offline mises en place.

Ainsi, Réalités a paramétré des numéros de tracking dynamiques sur son site Web afin de connaître l'origine de ses appels entrants. Des numéros de tracking statiques ont également été configurés sur les portails immobilier et supports print pour permettre au groupe de connaître le nombre d'appels générés par chaque plateforme d'annonces, panneau publicitaire... Depuis, lorsqu'un appel est reçu sur l'un de ces numéros, Réalités attribue chaque appel à sa source de trafic grâce aux rapports de son compte Dexem Call Tracking, alimentés en temps réel.

Réalités retrouve également ses données d'appels dans Google Analytics. Grâce à une intégration simple et directe, Dexem et Google Analytics permettent au groupe de réconcilier ses données d'appels Dexem avec d'autres données de tracking récoltées (clics, formulaires...).

La fonctionnalité Dexem d'alerte appels manqués permet également au groupe de recevoir un email en cas d'appel non-décroché. Numéro de téléphone, heure de l'appel et message vocal, Réalités reçoit désormais en temps réel toutes les informations nécessaires pour recontacter l'appelant.

# Résultats

Grâce à Dexem Call Tracking, Réalités connaît désormais l'origine marketing de ses appels entrants. Ces données lui permettent de calculer le véritable ROI de ses actions marketing, d'attribuer une partie de ses ventes à ces actions, et d'optimiser ses campagnes en conséquence.

Désormais, le groupe immobilier est capable d'identifier simplement les campagnes et sources de trafic les plus efficaces, et de déterminer les canaux de communication les plus performants pour chaque programme immobilier. En fonction de ces résultats, le groupe optimise les budgets alloués à ses campagnes.

Les fonctionnalités de gestion des appels proposées par Dexem permettent également au groupe immobilier

d'optimiser ses performances commerciales et sa relation client. C'est le cas de l'alerte appels manqués, qui permet au centre d'appel d'être alerté en temps réel par email, et de prévoir un rappel dans les plus brefs délais.

*" Ce qui m'a convaincu chez Dexem c'est la **simplicité d'intégration** sur nos plateformes Web, la **simplicité d'utilisation**, et l'**accompagnement humain** des équipes."*

DÉCOUVREZ EN VIDÉO

**Comment Réalités utilise  
Dexem Call Tracking**

Regardez la vidéo

