

Voyelle mesure le coût contact des campagnes marketing de ses clients avec le Call Tracking



Activité :
Agence digitale

Site Web :
voyelle.fr

Produit utilisé :
Dexem Call Tracking

Voyelle est une agence de conseil en stratégie digitale. Leur mission est d'accompagner humainement leurs clients et équipes dans l'appropriation des leviers du numérique : former à l'utilisation des outils et des usages, en partageant leurs découvertes / connaissances / expérience, et en apprenant à apprendre.

Ils sont organisés autour de 3 pôles : un pôle conseil (webmarketing, ergonomie, assistance à maîtrise d'ouvrage), un pôle développement (création de site) et un pôle formation.

*"En tant qu'agence Google Partner, nous avons besoin de **mesurer les appels générés** par campagne et par source de trafic, afin d'**optimiser leur ROI.**"*

Brewal Tanguy
Responsable Digital

Challenge

L'agence Voyelle réalise différentes campagnes d'acquisition online pour ses clients (Google Ads, display, référencement naturel...). Elle a besoin de connaître les retombées commerciales de chacune de ses actions.

L'agence a pour objectif de prouver les conversions téléphoniques en fonction de la provenance du visiteur. Elle peut ainsi déterminer le ROI de chaque canal d'acquisition et piloter encore plus efficacement les investissements futurs.

Solution

En se rapprochant de Dexem, l'agence Voyelle a pu mettre en place notre solution de Call Tracking.

En attribuant des numéros de tracking spécifiques à chaque campagne marketing de ses clients, l'agence peut connaître le nombre d'appels reçus via chaque support et chaque source de trafic.

Le produit Dexem Call Tracking lui permet également de compléter automatiquement les rapports de ses performances, grâce à l'intégration avec Google Analytics, que l'agence partage ensuite à ses clients.

"Grâce à **l'intégration avec Google Analytics**, les appels reçus sur les numéros de tracking **s'affichent automatiquement comme des événements.**"

Résultats

Chez certains clients de l'agence, les appels représentent jusqu'à 1/3 des contacts. Il est donc primordial de les intégrer dans le calcul du coût contact. Grâce à Dexem Call Tracking, l'agence peut mesurer toutes ses conversions, à la fois celles qu'elle trackait déjà par formulaire Web, et maintenant celles par téléphone. Pour un même budget, elle peut prouver plus de conversions, et donc un meilleur coût contact.

Les clients sont satisfaits et investissent davantage dans le digital avec l'agence. Dexem Call Tracking s'inscrit dans une démarche globale de web analytics de l'agence; il permet d'affiner le pilotage des stratégies d'acquisition trafic de ses clients.

"Dexem Call Tracking est **un outil quasi-indispensable** dès que la réussite d'un site Web ou d'une campagne **se mesure grâce aux appels téléphoniques.**"