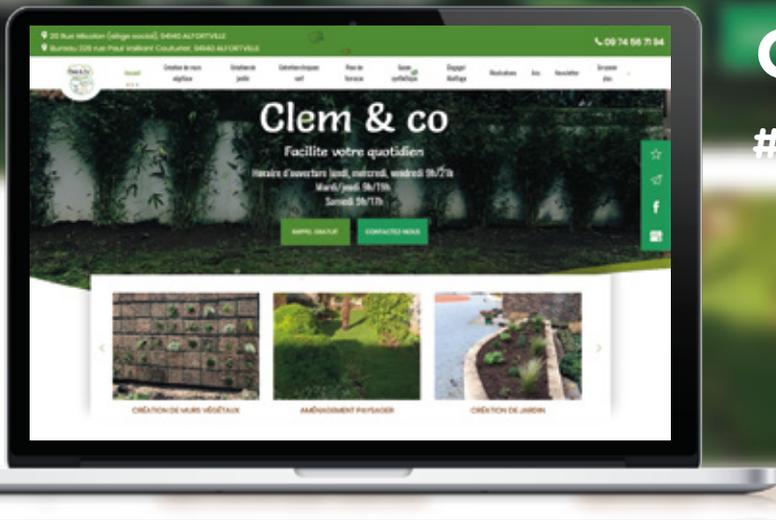


CLEM & CO

Etude de cas



Linkeo accompagne l'entreprise Clem & Co depuis début 2019 dans le développement de sa communication digitale.

“ Paysagiste depuis de nombreuses années ce n'est que récemment que Mr SABRE se lance dans l'aventure entrepreneuriale. Afin de renforcer sa notoriété, contrôler son e-réputation et développer son portefeuille client, Mr Sabre a choisi de créer sa vitrine digitale avec Linkeo.



LES ENJEUX

Mettre en place une communication digitale Roiste et en adéquation avec son activité

Se faire connaître auprès d'un public plus large et ainsi décrocher de nouveaux contrats

Gagner du temps en déléguant sa communication digitale à une équipe de spécialistes : E-Réputation, SEM, création de site, modules métiers, reporting...



LA SOLUTION

Un site responsive esthétique qui met en avant les réalisations et favorise la prise de contact.

L'option suivi expert avec des contacts réguliers pour faire évoluer le site, les campagnes Google Ads et accompagner le client dans son community management.

Un espace administrateur donnant accès à divers modules pour capitaliser sur ses clients, faciliter la gestion de la communication et accéder aux statistiques du site.



LES BÉNÉFICES

Un taux de conversion moyen de 8% depuis le lancement du site en Janvier (2019)

Plus de 80% des contacts générés grâce au site se sont soldés par la signature du devis réalisé.

Un gain de temps et la maîtrise de image de l'entreprise par une équipe spécialisée dans le domaine.

Le client : une entreprise en plein développement

C'est en 2016 que Mr Sabre crée son entreprise de paysagiste. Durant quelques années il travaille également en parallèle pour une collectivité. Ce n'est que courant 2017 qu'il se lance à temps complet dans son entreprise.

Il y propose divers services aux particuliers de la région notamment la création de murs végétaux, l'entretien d'espace vert, la pose de terrasse ou encore la création de jardin...

Il a su se tisser depuis plusieurs années une réputation qui lui apporte régulièrement et "facilement" des contrats, et cela principalement grâce au bouche à oreille. En effet, l'entreprise SAS Clem & Co a ainsi développé sa notoriété grâce à la qualité de ses prestations. "Je m'efforce d'être à l'écoute de mes clients, et de me caler sur ce qu'ils veulent en respectant leur budgets." précise MR Sabre.

Le challenge : se faire connaître auprès d'un public plus large

Malgré tout, le marché reste très concurrentiel et Mr Sabre souhaite continuer à conquérir de nouvelles parts de marché. Autoentrepreneur, il sait qu'il doit être actif pour continuer à se faire connaître et trouver de nouveaux clients.

Avoir une présence en ligne est rapidement apparue comme une évidence "j'avais envie de faire passer un cap à la structure." et ne plus compter simplement sur le bouche-à-oreille traditionnel.

C'est suite à divers échanges avec des entrepreneurs et amis de la région; et face à leur insistance quant à l'importance de la présence digitale pour une entreprise que Mr Sabre se décide à rencontrer les équipes Linkeo. Dans cette optique de digitalisation l'entreprise Clem & Co se fixe 3 principaux objectifs :

- Toucher une population plus large (Qu'avec le bouche à oreille)
- Décrocher davantage de contrats à Alfortville (Où est située l'entreprise aujourd'hui)
- Augmenter ses revenus afin de pouvoir recruter plusieurs employés

"La conseillère en communication a su répondre à mes questions et me proposer une solution adaptée à mes objectifs. Je lui ai fait confiance !" se souvient Mr Sabre.

La solution : un accompagnement de proximité

Mr Sabre a souscrit à un Pack Premium, pack qui comprend la création d'un site internet responsive, adapté à son entreprise, ses activités et ses attentes. L'objectif étant de concevoir un site à son image, tout en valorisant ses prestations afin de favoriser la prise de contact.

Le Pack comprend également l'optimisation du référencement naturel (rédaction de landing pages, méta..) et la mise en place de campagnes Google Ads (Au choix parmi d'autres médias). C'est la complémentarité des deux leviers SEO et SEA qui offre des résultats rapides et assure une visibilité optimale. Et pour une meilleure compréhension du référencement en générale et des KPI qui en découle, Linkeo envoie chaque mois un rapport détaillé des performances des campagnes.

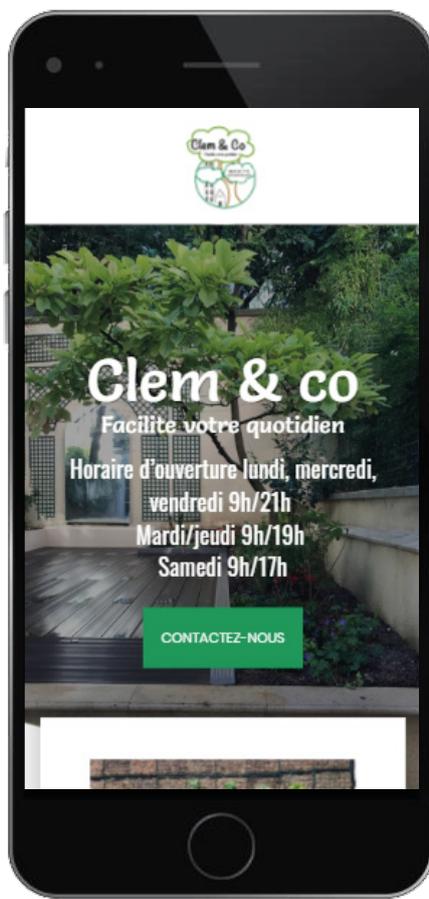
Enfin, en souscrivant aux options Suivi Expert et E réputation, Mr Sabre bénéficie de rendez vous trimestriels avec un conseiller en communication et également d'un accompagnement par un web consultant pour son community management : post sur les réseaux sociaux, envoi de newsletter, récolte et modération des avis clients. "Sachant que je n'ai pas le temps de m'en occuper, c'est toujours bien d'avoir quelqu'un qui nous contacte et/ou nous rend visite pour définir ce qu'on peut faire évoluer ou mettre en place." nous partage le gérant.

Le résultat : de nombreux contacts générés et contrats signés

Mr Sabre a pu apprécier rapidement les bénéfices de sa nouvelle communication digitale "Honnêtement je m'attendais pas à ce retour dans un milieu aussi concurrentiel, [...] mais malgré cela ça fonctionne et je suis agréablement surpris." constate le gérant.

Sa présence sur internet, renforcée par les campagnes Google Ads lui ont permis de toucher une cible différente et plus proche de chez lui, "Je travaillais peu à Alfortville, mais grâce au référencement sur le site j'y travaille beaucoup plus. C'est important de contribuer à son environnement local et d'amener une proximité."

De plus, les contacts générés par le site lui permettent de développer son activité rapidement, en effet "Sur le volume d'appel que je reçois prove-



nant du site et le nombre de rendez vous que je chiffre, j'ai plus de 80% de retour positif." nous partage le gérant.

Il suit également les commentaires laissés par ses clients sur les modules d'avis afin tirer parti au mieux des outils compris dans son offre. "Je sais si sur certaines prestations j'ai été bon et si je peux progresser et/ou faire évoluer mes services. "

Sur le premier semestre 2019 les résultats du site confirme en effet les dires de Mr Sabre :

- 1707 visiteurs
- 139 contacts (23% par formulaire & 77% par téléphone)
- 8,1% de taux de conversion (Un taux de conversion étant considéré comme bon à partir de 2%)

Les perspectives : continuer à développer l'entreprise.

Au vu des premiers résultats Mr Sabre souhaite dans un premier temps embaucher plusieurs collaborateurs. "J'essai d'avoir une évolution graduelle." Mais à terme il pense également à se lancer dans le e-commerce en proposant plusieurs produits végétaux à la vente directement sur son site.

Avec le recul (encore récent), Mr Sabre est ravi de s'être lancé dans l'aventure digitale et d'avoir choisi Linkeo pour le faire.



Retrouvez le site web de l'entreprise sur
www.clemnco.fr