



---

# STUDY CASE

CLIENT

REMAX SELECT

---

**RE/MAX** SELECT

**copernic**  
CROISSANCE DIGITALE

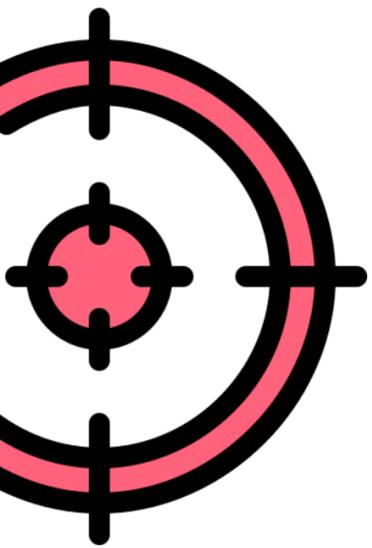


**Développer la stratégie SEO pour obtenir de nouvelles sources d'acquisition**

# CHALLENGE

---

Notre client, acteur immobilier important au Luxembourg avait un besoin vital d'obtenir plus de demandes d'estimations pour atteindre ses objectifs de croissance. Avec seulement 200 visiteurs mensuels sur le site, il était donc indispensable **d'attirer plus de visiteurs** pour générer plus de demandes d'estimation. Nous avons donc décidé de **booster le référencement naturel (SEO)** pour atteindre cet objectif. Pour cela, nous avons mis en place une stratégie de content marketing en partant de zéro.



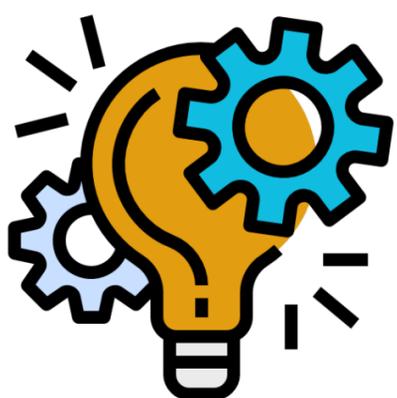
## OBJECTIF :

---

Générer 30% des contacts en provenance du **SEO ET DE GOOGLE**

## NOTRE SOLUTION :

---



Mettre en place une stratégie de **CONTENT MARKETING**



## **DÉVELOPPEMENT BUYER PERSONA :**

La définition des personas est une étape primordiale dans la réussite du déploiement de la stratégie. En effet, cet analyse permet de définir les problématiques et besoins de la cible, et donc des ressources qui sont susceptibles d'intéresser les prospects.

## **CRÉATION DE PLANS DE CAMPAGNES :**

Nous avons créé différents plans de campagne en fonction des intérêts des personas. Composés de plusieurs articles, ils nous assurent une meilleure visibilité sur les moteurs de recherche.

## **MAPPING DE CONTENU :**

Le maillage interne est un facteur clé de référencement. Il impacte le confort de navigation et est un des critères qui permet de définir l'autorité du domaine.

## **MISE EN PLACE DE TUNNELS DE CONVERSION :**

Les Call to Action, les landing pages, les thank pages, sont des outils de conversion permettant à l'internaute développer ses connaissances avec de nombreuses ressources premiums (exemple: guide, check list, livre blanc etc.). Ainsi le visiteur devient un lead exploitable par l'entreprise.



# **NOS SOLUTIONS**

## **CRÉATION DU BLOG :**

Notre client n'avait pas de blog. Nous avons donc mis en place un blog reprenant l'identité visuelle de la marque. Le blog indispensable dans une stratégie d'acquisition de trafic naturel. En effet, il permet de recueillir tous les contenus qui ne peuvent être mis sur le site principal.

## **DÉTERMINATION DES REQUÊTES TRANSACTIONNELLES :**

Ce sont des requêtes stratégiques, qui interviennent dans la dernière étape du processus d'achat. Souvent composées de plusieurs mots, elles indiquent une volonté du prospect de passer rapidement à l'action.

## **RESPECT DES RÈGLES DE RÉFÉRENCEMENT NATUREL :**

H1, H2, lisibilité des textes, etc. nous avons respecté les règles dictées par Google pour ne pas être pénalisé.



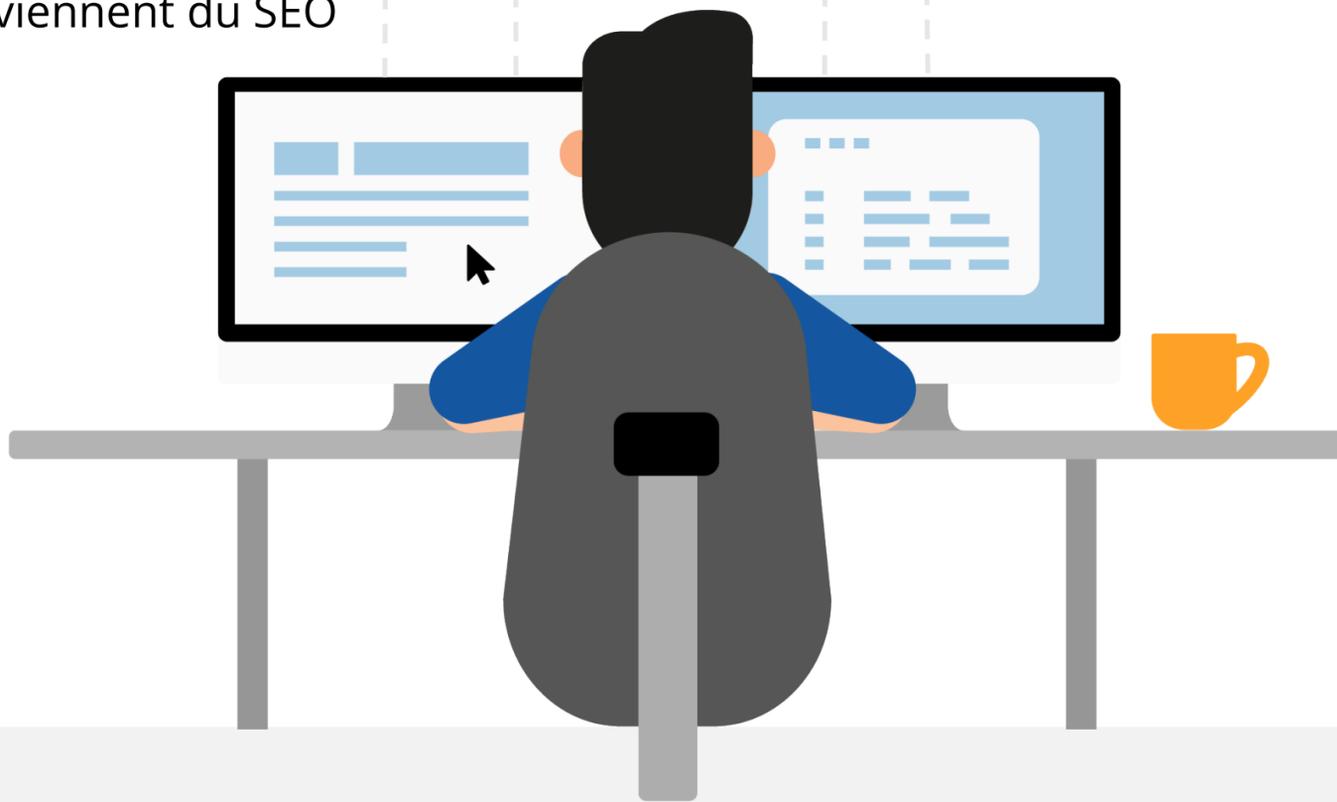
# NOS RÉSULTATS

  
**5 %**  
des contacts  
deviennent des clients

  
**Augmentation continue**  
du trafic depuis la création du  
site ( +140 % entre nov17 et  
mars 19)

  
**32 %**  
des leads générés en  
plus depuis la création  
du blog en aout 2017  
proviennent du SEO

  
**+ de 800 000 €**  
généré



## RENCONTREZ-NOUS

Chez Copernic, nous cherchons toujours des moyens de développer et d'améliorer nos connaissances pour rester à la pointe de nos champs d'expertise. Nous voulons amener des solutions efficaces à nos clients. Depuis Décembre 2018, l'Agence Copernic est une agence HubSpot certifiée Platinum. Et accède au top 3 français, tout cela en 27 mois.

**Planifiez un rendez-vous avec un expert en inbound marketing**

