

**Case Study**

# TAUX DE CONVERSION EN HAUSSE, CPC EN BAISSSE: UNE CAMPAGNE SEA RÉUSSIE POUR ROCHE DIAGNOSTICS

La plateforme Healthcare Transformers de Roche Diagnostics est un hub de contenu destiné aux acteurs majeurs de l'industrie, proposant du matériel non promotionnel, innovant et de pointe sur une foule de sujets liés aux soins de santé. Grâce à l'expertise SEA de Webrepublic, Roche Diagnostics a pu doubler son taux de conversion dans sa niche de marché cible, tout en parvenant à réduire de moitié son CPC.

## **SITUATION DE DÉPART**

Roche Diagnostics souhaite exploiter Healthcare Transformers pour proposer aux ténors de l'industrie des soins de santé un contenu portant sur des sujets actuels et déterminants pour ce secteur. La plateforme propose en permanence du nouveau contenu qui fait l'objet de bulletins d'information réguliers. La diffusion efficace, au sein d'un groupe cible spécifique mais exigeant, du contenu à forte intensité de connaissances présent sur la plateforme relève du défi.

## OBJECTIFS

Outre le gain de notoriété de la marque, la campagne vise principalement à atteindre les objectifs suivants:

- ★ Accroître la visibilité de la plateforme dans la niche de marché cible.
- ★ Augmenter le taux de conversion des abonnements à la newsletter.

## MESURES

Pour atteindre nos objectifs mutuels avec Roche Diagnostics, nous avons recours à une stratégie de «push and pull» sur Google Ads qui allie des campagnes de découverte et de recherche. Le principe de cette campagne est le suivant: il s'agit de diffuser des messages à l'intention d'un public de niche en tirant parti des supports visuels créatifs (push) et de répondre aux besoins d'information des utilisateurs grâce à des publicités thématiques sur les réseaux de recherche (pull).

Cette stratégie repose sur la puissance de l'intention et des options de ciblage avancées. Grâce à l'association judicieuse des campagnes de découverte et des activités de recherche sur Google, ainsi qu'à l'intégration de cette démarche dans une stratégie générale de marketing numérique, Healthcare Transformers est en mesure de concevoir un parcours utilisateur d'excellente facture.

## RÉSULTATS

- ★ + 161% de taux de conversion pour les inscriptions à la newsletter
- ★ - 54% de coût par conversion
- ★ 2x plus d'abonnements mensuels à la newsletter

La mise en œuvre de cette nouvelle stratégie a permis d'accroître la notoriété de la marque et d'attirer un trafic pertinent et de qualité sur la plateforme, améliorant ainsi les performances générales et le taux de réussite de la plateforme Healthcare Transformers.



**«Notre approche assure une meilleure couverture tout au long du parcours utilisateur et de ses différents points de contact. Les résultats prouvent que cette stratégie a un effet positif sur la notoriété de la marque et qu'elle contribue aux objectifs de performance de la plateforme Healthcare Transformers.»**

**Nicola Camponovo, Senior Consultant SEA, Webrepublic**

**«Pour asseoir notre plateforme de contenu en tant que ressource de référence dans le domaine des soins de santé, nous devons nous assurer de pouvoir atteindre efficacement notre public cible spécifique. L'équipe de Webrepublic a parfaitement cerné nos objectifs marketing et s'est engagée à les concrétiser.»**

**Stefan Schwarzer, International Digital Marketing Manager, Roche Diagnostics**

