



ÉTUDE DE CAS
Nouvelle **stratégie**
marketing numérique
et nouveau site **Web**

MULTIRECYCLE dépasse ses
objectifs de nouvelles ventes

+40%



Présentation de l'entreprise et du secteur d'activité

MultiRecycle, une entreprise du **domaine du recyclage basée à Montréal** a été fondée en 1994 et elle est **100% québécoise**.

La mission : Être les experts en implantation du tri à la source de matières recyclables pour les secteurs industriel, commercial et institutionnel dans la grande région de Montréal.

L'objectif sociétal : Diminuer l'empreinte écologique de ses clients pour les générations futures.

Situation et problématique

En mars 2020 lorsque la pandémie a débuté, MultiRecycle a dû, comme la majorité des entreprises, prendre le tournant du télétravail. Puisque c'est une entreprise de services il a fallu revoir les façons d'opérer mais surtout de « prospecter » les clients.

MultiRecycle a alors entrepris des démarches, fait une planification stratégique complète et débuté une collaboration avec EXOB2B pour la refonte de son site Web ainsi que pour la planification de sa stratégie marketing.

N'ayant à l'époque que deux employés aux ventes, un représentant externe et un interne, et une employée au service à la clientèle, l'entreprise a dû s'adapter à sa nouvelle réalité. Elle a donc modifié la composition de sa force de vente.

Ne pouvant plus « prospecter » de façon traditionnelle elle a dirigé ses efforts vers le Web. ExoB2B et son équipe les ont guidés dans l'application de leur nouvelle stratégie.



Pour une PME comme la nôtre, avoir la chance de collaborer avec une équipe comme celle d'Exo est plus que profitable pour nous. Nous avons à notre portée une équipe marketing digne d'une grande entreprise sans avoir la dépense que celle-ci pourrait nous coûter. Cela nous permet donc d'investir notre budget plus efficacement.

ExoB2B est vraiment un partenaire d'affaires clé dans notre entreprise avec leur grande expertise il nous accompagne au jour le jour dans l'application de notre stratégie marketing.

Nous sommes reconnaissants de leur efficacité et cela nous permet d'être confiant d'atteindre nos objectifs pour l'année 2021-2022. »

Anick Leblanc

Directrice Ventes & Marketing

MultiRecycle a été en mesure de dépasser son objectif mensuel de **plus de 40%**

Les problèmes vécus et observés

- De façon générale, le site Web souffrait de lacunes au niveau du SEO. Ex. : les URLs avec peu de sémantique.
- Il n'y avait pas d'intégration du site Web avec les outils de vente de l'entreprise (Zoho CRM), ce qui complexifie la gestion des pistes de vente (leads) et menace de compromettre la bonne gestion des leads entrants par le Web.
- UX/UI (interface utilisateur, expérience utilisateur) :
 - Arborescence et navigation peu pratiques
- Volet analytique Web :
 - Baisse des visites dans le temps de l'ordre de 10%
 - Mauvais paramétrage de Google Analytics, notamment en ce qui a trait à la conversion :
 - Un visiteur qui visite la page contact était compté comme une conversion
- Peu d'opportunités de conversions (génération de leads) et absence de plateforme e-commerce
- Les campagnes dans Google Ads généraient que très peu de prospects à la force de vente.

Objectifs

Pour 2020-2021 l'objectif de nouvelles ventes générées directement par le Web était de 25 000\$ par mois. Dès les sept premiers mois après la mise en ligne du site et le début des actions de marketing numérique, MultiRecycle a été en mesure de dépasser son **objectif mensuel de plus de 40%**.



Depuis, le département marketing a été adapté avec deux vendeurs internes et un coordonnateur marketing. Celui-ci a la charge de faire les suivis avec ExoB2B. Toute la génération de clients potentiels se fait maintenant par le Web et le numérique.

Solution

Pour le site Web : L'équipe d'experts d'ExoB2B s'est chargée de tous les aspects cruciaux allant du design et de l'ergonomie jusqu'à l'architecture de l'information et à la rédaction du contenu. En détails :

- Analyse les données du site
- Préparation de la nouvelle arborescence
- Recherche de mots-clés et validation
- Classement / recyclage des contenus; les contenus textes, images et vidéos du site actuel ont pu être conservés pour être ensuite reclassés dans le nouveau site Web
- Propositions visuelles, UX/UI : prise en compte de la signature visuelle actuelle et proposition d'une version améliorée.

Est ensuite venu le temps de concevoir le nouveau site pour ordinateur, téléphone intelligent et tablette.

Pour MultiRecycle, ExoB2B a conçu un site basé sur la technologie de logiciel libre WordPress avec le gabarit interne (thème) ExoCore, qui a servi de base structurelle pour la conception du site.

En plus d'offrir une architecture interne fiable et sécurisée, l'ExoCore donne toute la flexibilité pour concevoir des sites Web ou blogues uniques et personnalisés pour





le client. Chaque page est optimisée, chaque opportunité est saisie pour inciter le visiteur à passer à l'action.

Pour les autres outils, ExoB2B a intégré les potentialités de blogue et d'infolettre en plus d'intégrer les outils de cueillette de données et de mesure tels que la suite Zoho (CRM, Campaigns, PageSense), Google Tag Manager, Yoast, etc.

Pour la stratégie marketing : Le coordonnateur interne s'occupe de faire les suivis avec l'équipe d'ExoB2B pour la maintenir à jour.

De plus MultiRecycle bénéficie de l'accompagnement d'un membre de l'équipe Exo pour renforcer le référencement organique afin d'améliorer leur positionnement sur le Web par la création de contenus. L'entreprise a aussi bénéficié de judicieux conseils pour améliorer sa présence sur les médias et réseaux sociaux.

Régulièrement, MultiRecycle est en mesure de s'adapter aux variations du marché par un suivi serré sur les résultats. L'équipe d'ExoB2B conseille en temps réel sur les améliorations à apporter pour mieux se positionner.

Résultats

Générer un retour sur investissement (**ROI**) à l'intérieur des deux premiers mois après la mise ligne du site du nouveau site Web. Voici également comment l'équipe d'ExoB2B a permis de :

1. Doper les visites en ligne
2. Améliorer le positionnement dans les moteurs de recherche
3. Générer davantage de conversions (pistes de ventes)
4. Intégrer plus efficacement le site Web avec les outils de vente
5. Calculer plus efficacement le ROI des campagnes

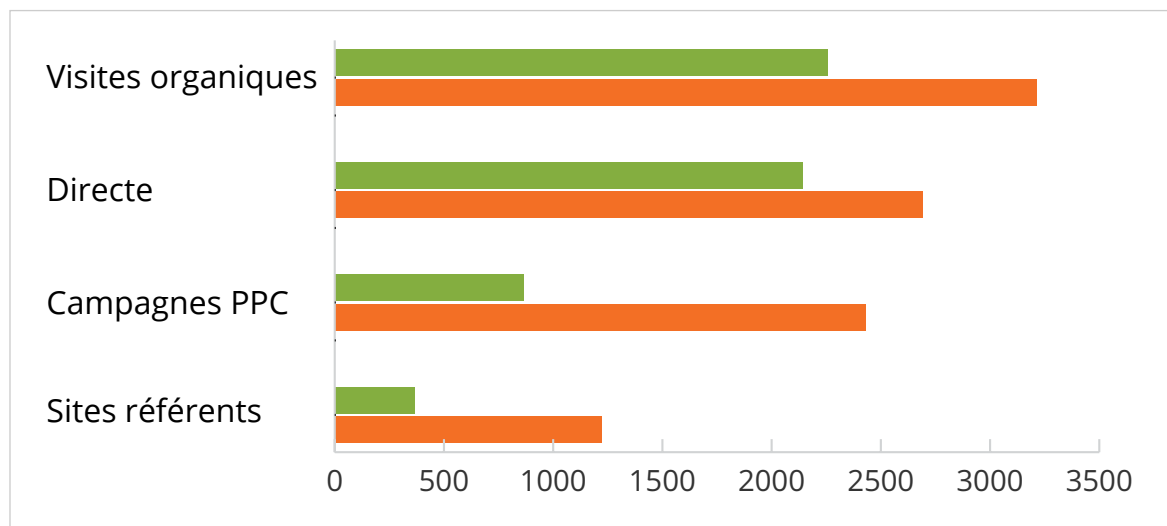


Régulièrement,
MultiRecycle
est en mesure
de s'adapter
aux variations
du marché

1. Doper les visites en ligne :

Vérification faite, si on compare la période du 15 mars 2021 au 10 octobre 2021 à la période précédente, soit du 17 août 2021 au 14 mars 2021, on constate une augmentation significative des visites :

Canaux d'acquisition	Pourcentage d'augmentation des visites
TOTAL	+90%
Visites organiques	+42%
Directes	+25%
Campagnes PPC	+180%
Sites référents	+231%



MultiRecycle

2. Améliorer le positionnement dans les moteurs de recherche

Durant la même période, on a noté une augmentation de 42% de visites provenant des moteurs de recherche.

3. Générer davantage de conversions (pistes de ventes)

Il n'est pas possible de comparer avec la période précédente, mais 342 objectifs ont été complétés depuis le lancement du nouveau site.

Canaux d'acquisition	Nombre d'objectifs réalisés
TOTAL	342
Visites organiques	115
Directes	81
Campagnes PPC	49
Sites référents	96

4. Intégrer plus efficacement le site Web avec les outils de vente

Les formulaires sont intégrés avec le CRM ; toutes les nouvelles pistes de vente (leads) ou demandes de soumissions vont directement dans le CRM. C'est beaucoup plus simple à gérer, moins de perte et temps de réponse et suivis améliorés.



342 objectifs ont été complétés depuis le lancement

5. Calculer plus efficacement le ROI des campagnes

Un rapport dans le CRM a été activé et permet de savoir quels mots-clés génèrent vraiment de nouveaux clients et, ultimement, quelle campagne, groupe d'annonces et mêmes mots-clés génèrent le meilleur ROI.

Contactez-nous pour discuter!



Téléphone : **514 765-9888**

Courriel : **info@exob2b.com**

Site Web : **exob2b.com**

Réseaux sociaux :     

« ExoB2B est
vraiment un
partenaire
d'affaires clé
dans notre
entreprise »

