

COMMUNIQUE DE PRESSE

Clara, la nouvelle solution de Pilotage et d'Attribution des budgets marketing en fonction du chiffre d'affaires réellement généré.

WeBird, agence de marketing digital en quête d'une mesure plus précise du retour sur investissement (ROI) pour ses clients, a trouvé la réponse dans Clara, la solution novatrice développée en partenariat avec Net Hélium. Clara offre une approche avancée pour que les PMI/PME pilotent finement l'attribution de leurs budgets d'acquisition et renforcent ainsi leur ROI.

Le Défi de l'Attribution Budgétaire Résolu

Face à la complexité croissante d'évaluer la rentabilité des actions marketing, WeBird a cherché une solution permettant d'aller au-delà de la simple analyse du nombre de leads (contacts) par source de trafic. Clara répond à ce besoin crucial en associant la source des leads au chiffre d'affaires généré, renseigné dans le CRM ou l'ERP.

Clara, le Pont entre le Site Web et le Système Interne

Cette solution innovante propose une intégration transparente entre le site web et le système interne (ERP/CRM/Intranet) de l'entreprise. Grâce à une API sophistiquée, Clara fait correspondre chaque source de leads avec le chiffre d'affaires attribué dans l'outil interne. En un simple clic, les utilisateurs (dirigeants, directeurs marketing, chargés d'acquisition...) peuvent visualiser quel levier digital génère le plus de chiffre d'affaires.

La Fin de l'Opacité sur l'origine des ventes

Clara répond à un problème courant dans le domaine du marketing digital : la perte de la source des leads une fois qu'ils sont intégrés dans le système interne. Aujourd'hui, il devient possible d'attribuer un chiffre d'affaires précis à chaque source de lead, levant ainsi cette barrière qui entravait une analyse approfondie du ROI.

Des Résultats Concrets après 4 Mois de Tests

Après une période intensive de tests et d'ajustements, Clara a démontré son efficacité incontestable, devenant un atout essentiel pour les directeurs généraux et les responsables marketing communication. Parmi les résultats probants, Clara a révélé par exemple que pour l'un de ses clients, les leads SEO convertissent en chiffre d'affaires 2,3 fois* plus que les leads SEA. Cette précision dans l'attribution budgétaire permet désormais aux clients de prendre des décisions éclairées sur leurs investissements en fonction du CA généré par chaque source de leads.

Une Nouvelle Ère pour l'Attribution Budgétaire

Clara ouvre une nouvelle ère dans le pilotage des budgets d'acquisition pour les PME/PMI, offrant une transparence inégalée et une précision sans précédent dans l'évaluation du ROI. Les professionnels du marketing peuvent désormais investir de manière stratégique en s'appuyant sur des données fiables et des résultats tangibles.

Témoignage de Marc du Groupe Janneau Industries : « Nous sommes sur une activité B to B to C. Notre site Internet génère des leads transmis ensuite à nos clients qui prennent le relais auprès du particulier. A partir de là, nous n'avons plus la main sur leur conversion, ni le chiffre d'affaires généré. Nous avons donc mis beaucoup d'énergie et de pédagogie pour réaliser un CRM dans lequel nos clients complètent le statut des leads (vendu/perdu) et renseignent le chiffre d'affaires. Cela a constitué un cap important dans le pilotage du marketing digital mais il nous manquait une dernière brique : comment savoir de quel canal provient chaque lead qui a été converti en vente ? Avec la solution de Clara, nous avons une vision claire sur les leviers digitaux les plus performants en termes de conversion et de CA. Un bonheur pour faire des arbitrages et construire son budget marketing ! »

Des datas « propres » et fiables

Clara se distingue par l'utilisation exclusive de données first party, garantissant la confidentialité et la légitimité des informations traitées. La solution contourne les adblockers, une fonctionnalité cruciale étant donné que 30% des utilisateurs français ont recours à ces outils. Cette capacité assure une collecte de données plus exhaustive, permettant une analyse plus précise et complète des sources de leads. De plus, Clara apporte une analyse des datas en first clic, last clic et linéaire.

À propos de WeBird : Créée en 2022 par Aurélie Malignani, WeBird est une agence de marketing digital basée dans les Pays de la Loire. L'agence définit les stratégies digitales via des prestations de notoriété (médias, programmation), d'acquisition de trafic (SEO, SEA, CPL, etc.), d'optimisation de l'expérience utilisateur, d'analyse de données (analytics) et de co-conception. L'agence se distingue par son approche globale et son conseil stratégique, visant à aider les PME et PMI à atteindre leurs objectifs marketing via une mise en place opérationnelle. Avec une équipe senior, WeBird s'engage à fournir des solutions sur mesure pour le succès de ses clients. www.webird.fr

À propos de Net Hélium: Créée en 2012 par Thierry Malagrava et Vincent Messé, Net Hélium est une agence spécialisée en marketing relationnel et CRM, indépendante et 100 % made in France. Elle développe une approche flexible avec des prestations sur mesure comprenant l'accompagnement de A à Z de ses clients et la mise à disposition de sa plateforme Hélium Connect. Depuis plus de 10 ans, Net Hélium accompagne des centaines d'entreprises dans l'élaboration et la mise en œuvre de leurs stratégies de marketing relationnel. <https://net-helium.fr>

Vidéo du concept : https://youtu.be/7OEN7pths1o?si=ikFVx_umEjSGHHNt
 Plus d'informations sur Clara : <https://www.solution-clara.fr>

*Constaté sur un cas client sur un marché spécifique.
 WeBird reste vigilante sur le fait de ne pas extrapoler les résultats d'un ou plusieurs cas.
 Illustrations Clara : **!!! Chiffres factices !!!**

Cumul des leads par source

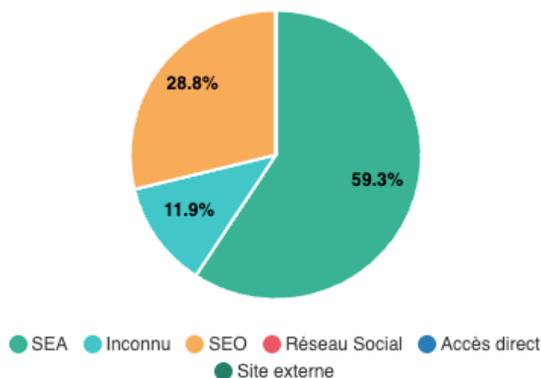
Leads créés sur les 4 derniers mois



Campagne	05/2023	06/2023	07/2023	08/2023	Total
SEA	168	138	146	49	501
Google	167	138	146	49	500
Partenariat	1	0	0	0	1
Inconnu	10	36	10	21	77
SEO	128	212	197	118	655
Google	120	197	183	107	607
Ecosia	2	2	2	1	7
Yahoo	2	0	1	3	6
Bing	4	10	8	5	27
Qwant	0	3	2	2	7

CA généré par source en mode linéaire

Leads créés sur les 4 derniers mois



Campagne	06/2023	07/2023	08/2023	09/2023	Total
SEA	92 492,33 €	87 844,93 €	115 638,97 €	45 719,06 €	341 695,80 €
Google	90 462,67 €	85 531,18 €	113 521,85 €	37 243,03 €	326 758,73€
instagram	754,24 €	862,45 €	942,42 €	197,11 €	2 756,22 €
Facebook	1 275,42 €	1 451,30 €	1 174,70 €	742,27 €	4 643,69 €
Bing	0,00 €	0,00 €	0,00 €	7 536,65 €	7 536,65 €
SEO	72 164,24 €	29 143,47 €	75 600,84 €	70 091,73 €	247 000,68 €
Google	67 848,78 €	21 746,18 €	71 712,43 €	67 167,39 €	228 474,78 €
Yahoo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Bing	4 041,46 €	7 152,25 €	3 543,00 €	2 752,10 €	17 488,81 €
Qwant	274,40 €	245,04 €	345,41 €	172,24 €	1 037,09 €
Ecosia	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Lilo	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Site externe	5 660,00 €	0,00 €	43 463,00 €	13 613,58 €	62 736,58 €
Réseau Social	0,00 €	0,00 €	0,00 €	5 735,00 €	5 735,00 €
LinkedIn	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Pinterest	0,00 €	0,00 €	0,00 €	5 735,00 €	5 735,00 €