

Investir sans prendre de risque ou pourquoi faire appel à une agence de marketing digitale à la performance

Studio Partenaires avec Scribeo - 16 mai 2017

J'ai émergé à l'aube des années 2000 grâce à la sphère digitale, et je suis tellement sûr de moi que je calcule mes honoraires sur ce que je rapporte à mes clients... Qui suis-je ? Le marketing online à la performance ! Rémunérer une campagne publicitaire en ligne en fonction de ses résultats auprès du public, tout en analysant ces mêmes résultats, pour sans cesse améliorer l'efficacité des outils développés... Ce nouveau modèle économique correspondait aux convictions d'un jeune homme nommé Édouard Lhuerre. Seul devant son ordinateur, il lança les prémices de Base&co, aujourd'hui acteur majeur de ce secteur de marché devenu incontournable. Zoom sur une agence qui repose sur la croissance de ses annonceurs...

Une expertise confirmée dans le marketing online à la performance



Base&co est une agence publicitaire et marketing online à la performance créée en 2005. Au départ, ce fut une de ces jeunes start-ups à fort potentiel de croissance, issues du web : «on bossait avec peu d'outils, pour d'autres agences pub et marketing. Nous leur offrions une régie qui apportait un réseau additionnel de meilleure qualité afin de générer des leads qualifiés à la performance. Au fil du temps, divers annonceurs comme Nespresso, Renault ou Vistaprint sont venu nous voir plus directement, et nous

nous sommes peu à peu positionnés en agence» se souvient Édouard Lhuerre. L'agence Base&co est maintenant forte de onze années d'expérience, et une quarantaine de grands groupes lui font désormais confiance.

«Un client reste en moyenne chez nous pendant six ou sept ans. Notre expertise l'accompagne dans l'innovation, la réalisation et la diffusion des opérations pour générer des profils qualifiés et augmenter son chiffre d'affaires. Notre équipe porte un regard à 360° sur sa stratégie, afin de proposer les meilleurs leviers d'acquisition. Il s'agit de convertir le visiteur en client, pour ensuite le fidéliser, ce qui prend du temps» explique Edouard Lhuerre.

Savoir activer les leviers les plus pertinents

Définir une stratégie marketing en ligne performante et adaptée aux besoins d'une marque, tout en contrôlant son retour sur investissement, cela demande de savoir cibler les profils pour toucher les bonnes personnes au bon moment.

«Les solutions que nous proposons vont de la campagne e-mailing, très efficace quand les bases d'adresses sont qualifiées, aux native ads et Coregistration améliorée. Pour les sociaux ads, notamment Facebook, nous avons développé un modèle innovant qui nous permet d'améliorer les taux de clics et de transformation client» poursuit Edouard Lhuerre.

Base&Co a notamment mis en place le développement de mini-sites pour les marques, comme ce fut par exemple le cas pour Altarea Cogedim. Ce sont des leviers d'acquisition pour les annonceurs qui veulent mettre en avant un produit ou un service. Il s'agit de dispositifs sur-mesure pour favoriser la collecte et fournir une base de prospects qualifiés pour une campagne de rappel. L'internaute intéressé arrive sur le site et entre ses coordonnées pour être recontacté.

«Dans toutes nos solutions, nous allons vers plus de personnalisation, tant du côté de l'annonceur que de l'utilisateur final» décrit Édouard Lhuerre.

Exploiter un réseau premium en France et en Europe

Si l'agence Base&co met en place des opérations publicitaires sous différents leviers digitaux et observe sans cesse quelle est la meilleure performance, elle n'en est pas moins concentrée sur le contenu du message à faire passer, ainsi que le réseau à utiliser pour cela. Au contraire...

Sa valeur ajoutée est de disposer d'un réseau premium puissant et stratégique aux niveaux national et européen, ce qui permet de réaliser des envois chirurgicaux maîtrisés.

En effet, un partenariat avec Le Monde, So Foot ou Deezer par exemple, permet d'affiner le contenu selon la cible, tout en bénéficiant de la notoriété privilégiée de l'éditeur, ce qui apporte une sécurité supplémentaire auprès de l'annonceur.