

# Faire la preuve du ROI

pour un courtier  
en assurances





Plus que jamais pour les marques, la croissance est indissociable du digital. Pour qui a déjà amorcé une stratégie et mis en place ses premiers leviers seuls, l'expérience a prouvé que le passage à la vitesse supérieure, lui, nécessite soit de se plonger de manière quasi-professionnelle dans les sujets et les outils, soit de faire appel à un partenaire.

Cet e-Guide présente un exemple détaillé de stratégie digitale mise en œuvre pour un client d'Ekko Media. Nous l'avons sélectionné car il avait des problématiques de départ bien spécifiques : **faire la preuve du ROI pour asseoir une croissance du business pérenne.**

Nous avons répondu aux objectifs, vous le verrez, avec une stratégie adaptée et qui a permis au client de passer à la vitesse supérieure.

Le consultant Ekko Media en charge vous apporte son éclairage sur ce cas client et sur les stratégies et les leviers mis en place. Nous espérons que cet e-Guide vous inspirera et qu'il vous donnera envie, à vous aussi, de mettre en place les bonnes actions pour atteindre vos objectifs de croissance.

Bonne Lecture !



## Accélérer le business en faisant la preuve du ROI

Au moment de faire appel à Ekko Media, **ce courtier en assurances** (santé, auto, moto, habitation) avait un large réseau d'agents partenaires physiques sur le terrain, partout en France.

Il n'était en revanche **pas très présent sur le digital** où il avait tout de même investi en Socials ads et référencement naturel. Il était conscient de l'intérêt pour lui d'exploiter pleinement le digital

**Il peinait cependant à faire la preuve du ROI**, sésame incontournable pour accélérer la croissance.



## L'approche d'Ekko Media

Nos équipes chez Ekko Media ont réalisé un **audit complet des campagnes publicitaires et organiques**, mais également du **plan de taggage**.

Cette phase a permis de mieux appréhender l'écosystème digital et **d'analyser les actions déjà engagées** par le client, ainsi que leur **potentiel d'optimisation**. Elles ont pu **identifier des actions concrètes** et immédiatement activables à mettre en place pour permettre au client **d'atteindre ses objectifs rapidement**.



## La proposition faite au client

Le **budget étant contraint**, nous avons proposé au client un **plan d'action** qui intégrait des leviers pertinents pour **atteindre les internautes à la recherche immédiate de solutions d'assurance** et faire la preuve rapide du ROI.

Dans la **phase 1**, nous avons préconisé une **refonte complète du plan de Taggage** qui était défaillant, ainsi que l'implémentation de Google Tag Manager, solution de tracking robuste et fiable.

Dans la **phase 2**, nous avons proposé de **restructurer et réactiver les campagnes Google Ads** sur une base de tracking assainie. En **phase 3**, grâce aux marges de manœuvre financières restaurées, nous avons activé les leviers **Display & Social ads** pour élargir l'audience et accélérer



## Le tracking au coeur du réacteur ROI

Pour **faire la preuve rapide du ROI** nous avons commencé par auditer et restructurer le plan de taggage en déployant **Google Tag Manager**. Compte tenu du marché du client - génération de leads, le déploiement d'un plan de taggage robuste est cependant insuffisant.

**Nous avons complété le dispositif avec le déploiement de 3 solutions complémentaires :**

👍 **Remontées des conversions offline** est une solution Google permettant de piloter l'optimisation de vos campagnes Google Ads/Facebook Ads sur des objectifs commerciaux réalisés off line (entretien téléphonique, rendez-vous avant-vente...). Pilotage du ROI **Ok**

👍 **Google Data Studio** est une solution de dashboarding qui permet la lecture et le partage simplifié de l'ensemble des KPIs payants ou organiques nécessaires au pilotage de votre stratégie marketing digital. Information des arbitrages **Ok**

👍 **Supermetrics** est une solution tierce totalement qui permet de compiler dans Datastudio 100% des KPIs et conversions réalisées sur votre site quelque soit leur provenance (Social ads, Google ads, Native ads, Organique, Emailing, Affiliation...). Exhaustivité du reporting **Ok**



## La force du Google Tag Manager

Google Tag Manager est le gestionnaire de balises de Google qui permet d'appeler l'ensemble de vos web services (Google ads, Social ads, affiliation, campagnes emailing...).

Grâce à une balise unique appelée « conteneur », il est possible de gérer l'ensemble des tags de votre site sans devoir solliciter un développeur, la fiabilité en plus. Les atouts de cette solutions sont nombreux sur le site de l'annonceur.

- 👍 **Vitesse de chargement du site** : les balises s'exécutent de façon asynchrone
- 👍 **Meilleur pilotage de la performance** grâce à un taggage exhaustif et exact
- 👍 **Fiabilité des données** grâce à un risque d'erreurs de taggage quasi nul
- 👍 **Gain d'efficacité** : le marketing reprend le contrôle sur le taggage
- 👍 **Conformité Rgpd** : gestion des balises en fonction du consentement



## Les résultats

Grâce au déploiement d'un tracking robuste sur 100% du tunnel de conversion, de l'appel entrant ou de la demande de tarifs sur le site jusqu'à la souscription du contrat, **le coût d'acquisition par contrat a diminué de 50% en une année pour un accroissement de 165% du volume de contrats dans la même période.**



## 3 questions à Simon Bertram



### Comment l'aventure a-t-elle démarré avec ce client ?

Ce client avait des campagnes existantes mais rien de très poussé, si ce n'est Facebook, sur lequel il était assez présent, et le contenu SEO.

**Il générait des ventes mais pas suffisamment et pas assez rentables.** Du coup il répliquait les mêmes campagnes mois après mois sans être vraiment sûr de leur efficacité. Son business ne se développait pas car **il ne connaissait pas le rendement de ses investissements marketing digital.**

On a donc décidé de **concentrer nos efforts sur la preuve du ROI** (avec Google Search Ads) **pour développer rapidement les ventes** et débloquent de nouveaux leviers publicitaires.

### Pourquoi l'audit de plan de taggage a été le moment clé de la collaboration ?

La première étape avec ce client a été d'analyser sa stratégie marketing digitale paid et organique pour **comprendre pourquoi il ne parvenait pas à atteindre ses objectifs business.**

On s'est très vite aperçu qu'au-delà de l'optimisation de la stratégie et des leviers d'acquisition digitale, il y avait un problème de mesure et de lecture des KPIs. **Le plan de taggage n'était pas cohérent avec les objectifs business** du client et il y avait énormément de trous dans la raquette.

En fait, le client était littéralement aveugle. **Impossible de piloter le ROI** et donc de développer le business **sans une lisibilité exacte du rendement (ROI/ROAS)** des investissements marketing digital.

### Mesurer le ROI est-il un sujet pour tous les sites web ?

Oui c'est un **préalable indispensable pour tous les sites qui poursuivent un objectif de vente.** Qu'il s'agisse de ventes ecommerce ou de ventes offline comme c'est le cas pour le secteur du service B2B ou B2C.

Mesurer le ROI des campagnes paid ou organiques est cependant plus complexe pour les acteurs du service car la vente est généralement réalisée hors ligne. Cela complique beaucoup la mesure et donc le pilotage du ROI/ROAS.

D'où l'intérêt de faire appel à une agence experte.

## *Une agence engagée pour votre croissance depuis 2005*

- Une entreprise à taille humaine proche de ses clients
- Une équipe pluridisciplinaire de consultants seniors
- Une culture de l'excellence, de la transmission et de l'intégrité

## *Un accompagnement proactif et sur mesure*

- Analyse et recommandations dynamiques
- Conseil et accompagnement personnalisés
- Plan de taggage et reporting sur mesure

## *Des compétences complémentaires*

- Achat d'espace à la performance (Search / Display / Social / Native)
- Référencement naturel (technique, sémantique, éditorial, popularité)
- Un écosystème de partenaires impliqués (UX, Tech, Content, Marketing automation)



**Ronan le Glouannec**  
**ronan@ekko-media.com**  
**Tel : 01 45 86 13 35**

106, rue Nationale  
75013 Paris

[www.ekko-media.com](http://www.ekko-media.com)

