



1. CONTEXTE

Hedgeblock est une société en conseil de levée de fonds en cryptomonnaie (blockchain).

Dans un univers ultra-concurrentiel et très actuel, les contenus en la matière ne manquent pas sur internet. Après la refonte de son logo et de son site internet par intento>, Hedgeblock a souhaité se démarquer de la concurrence et attirer sa cible à travers un diagnostic en ligne permettant d'estimer soi-même le coût de sa levée de fonds, et d'obtenir des recommandations sur les actions à mener.

L'objectif était double : attirer des visiteurs qualifiés sur le site internet par un contenu attractif, puis faire le tri ensuite pour identifier ceux dotés d'un projet sérieux.

2. PROBLÉMATIQUE

Comment créer un contenu pertinent pour attirer et identifier les bons prospects sur son site internet ?



3. MÉTHODOLOGIE

Tout d'abord une étude préalable a été menée, en deux étapes clés : un benchmark de la concurrence, et une étude de la cible.

En effet, le benchmark de la concurrence a permis à intento> de voir comment la concurrence s'adressait à la cible et d'imaginer une approche différenciante.

L'étude de la cible est aussi importante que le benchmark concurrentiel. Elle a permis de comprendre les centres d'intérêts des porteurs de projets de levée de fonds, et comment répondre au mieux à leurs problématiques.

Suite à cette étude préalable, la méthodologie employée a été la suivante :

Avec l'**application intento**>, l'équipe de Bonus Drive a pu :

- Stratégie d'acquisition
- Elaboration d'une maquette pour validation du client
- Création d'un questionnaire à options multiples
- Conception d'un rapport automatique personnalisé selon les réponses
- Mise en forme par l'équipe design
- Intégration sur le site internet

4. MISE EN PLACE DE LA PROSPECTION

Pour augmenter la transformation du site de HedgeBlock, intento> a mis en place un calculateur en ligne pour estimer le coût d'une levée de fonds crypto.

Pour calculer ses besoins, le visiteur répond à un questionnaire et fournit son adresse email pour recevoir un rapport avec un coût estimatif personnalisé selon ses réponses, ainsi que différents conseils sur chaque aspect d'une levée.

5. LES RÉSULTATS DE L'ACTION

Ce calculateur a eu un double bénéfice qui est l'identification des prospects les plus intéressants sur les site de Hedgeblock et écarter un public de curieux ou d'opportuniste qui faisait perdre du temps à l'équipe de Hedgeblock.



Bien que notre activité soit très spécifique et encore peu connu, intento> a su nous aider à construire un calculateur pour qualifier les visiteurs de notre site web, et ainsi nous donner des informations majeures nous permettant d'anticiper tous leurs besoins. Parfait pour notre site internet !

Jean-Étienne Durand, CEO E8 Partners & Hedgeblock