



1. CONTEXTE

Thermoconcept a plus de 10 ans d'expérience dans la vente d'équipements de métrologie : conductivité thermique des matériaux et contrôle non destructif infrarouge.

Leur site internet comptabilise un nombre de visites significatif, mais l'équipe Thermoconcept a besoin d'**accompagnement pour identifier ce trafic et le convertir en clients**.

2. PROBLÉMATIQUE

L'objectif est ambitieux mais crucial : réussir à **maximiser la conversion de visiteurs inconnus en contacts qualifiés**.

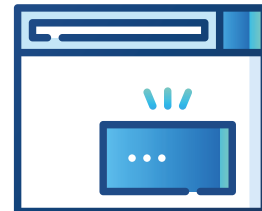


3. MÉTHODOLOGIE

L'équipe intendo> a accompagné Thermoconcept dans la mise en place d'une stratégie de conversion sur leur site internet :



Analyser le comportement des visiteurs sur le site de Thermoconcept pour déterminer leurs parcours, et les pages les plus importantes où placer les widgets intendo>.



Le choix et l'installation des widgets avec l'application intendo> a demandé une grande précision sémantique, pour trouver les formulations qui touchent et convertissent le plus de visiteurs en leads.

4. MISE EN PLACE DE LA STRATÉGIE D'ACQUISITION

Grâce à **une bonne compréhension des enjeux** des visiteurs du site Thermoconcept, intento® a pu mettre en place des mécaniques efficaces pour, d'une part, **prolonger le temps de visite** et, d'autre part, **obtenir les coordonnées des visiteurs intéressés**.

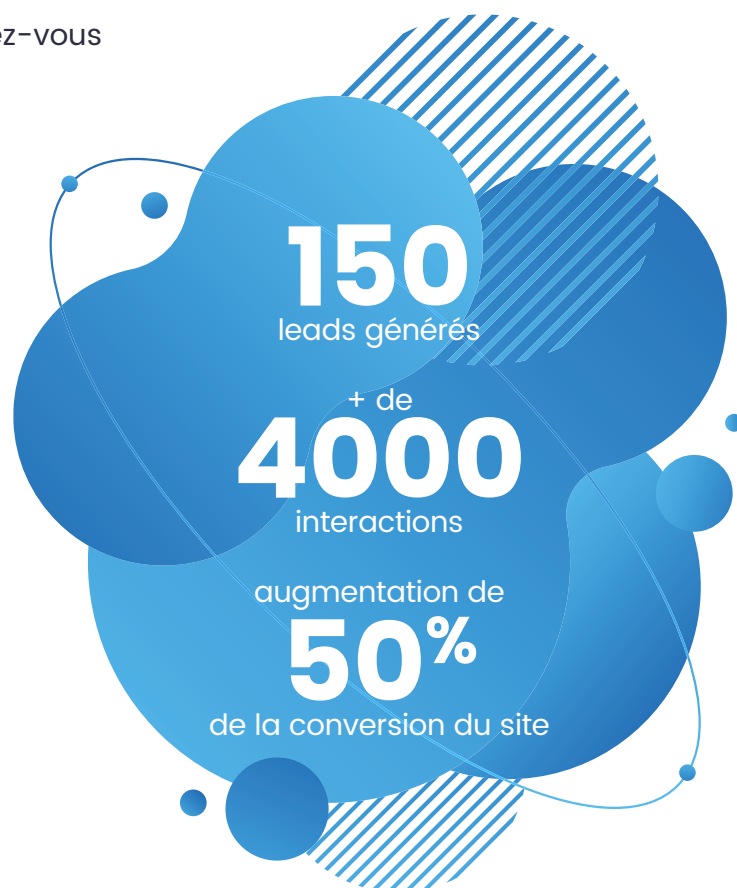
Différents modules ont été mis en place, déclenchés et **personnalisés** de façon dynamique par **le moteur intelligent de l'app intento®**, selon le comportement particulier de chaque visiteur :

- exploitation des brochures pour collecter des emails
- recommandation de contenu dynamique
- inscription newsletter/actualités
- captation sortie de site pour inscription
- question qualifiante
- suggestion de demande de devis ou rendez-vous

5. LES RÉSULTATS DE L'ACTION

Le site de Thermoconcept attirait un trafic significatif, mais il était rare que les visiteurs soient identifiés. **Grâce aux widgets intento®**, ces derniers ont été guidés vers des contenus **adaptés à leurs enjeux et centres d'intérêts**, jusqu'à être incités à laisser leurs coordonnées.

L'accès à l'app intento® garantit aux équipes Thermoconcept un suivi en temps réel de l'activité sur le site web, de la collecte de contacts qualifiés et des interactions avec les différents widgets et appels à l'action placés sur le site.



Avec l'accompagnement et le logiciel intento®, l'équipe Thermoconcept a désormais une complète visibilité sur la pertinence du trafic généré, et une liste de leads qualifiés avec lesquels nous pouvons engager une relation commerciale.

Richard Huillery, dirigeant
THERMOCONCEPT