

batiboost

Booster l'acquisition d'un secteur en perte de vitesse

Etude de cas du Health Center Clinique Lemana



« En pleine crise pandémique Batiboost a su faire une analyse approfondie de notre secteur d'activité et faire connaître mon institution et ses programmes médicaux auprès d'une clientèle nationale de luxe.».

Madame de Roland, directrice du Health Center
Clinique Lemana

batiboost

Le contexte

DEPUIS PLUS DE 65 ANS, LE HEALTH CENTER CLINIQUE LÉMANA, EXCLUSIVEMENT EN SUISSE ET SOUS PROPRIÉTÉ SUISSE, OFFRE UN TRAITEMENT MÉDICAL DE REVITALISATION ET ANTI-ÂGE AFIN D'AMÉLIORER LA RÉSISTANCE AU STRESS, AU BURN-OUT ET DE RENFORCER LE SYSTÈME IMMUNITAIRE.

batiboost

Le challenge

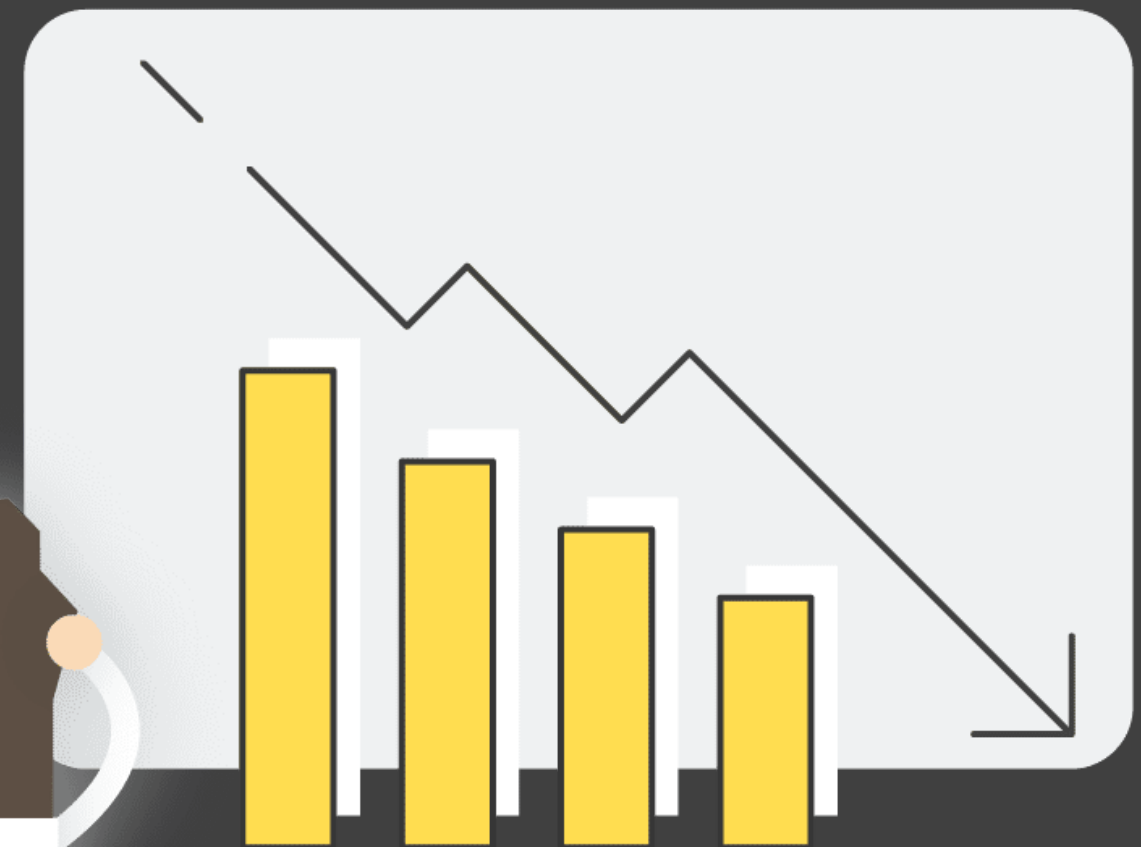
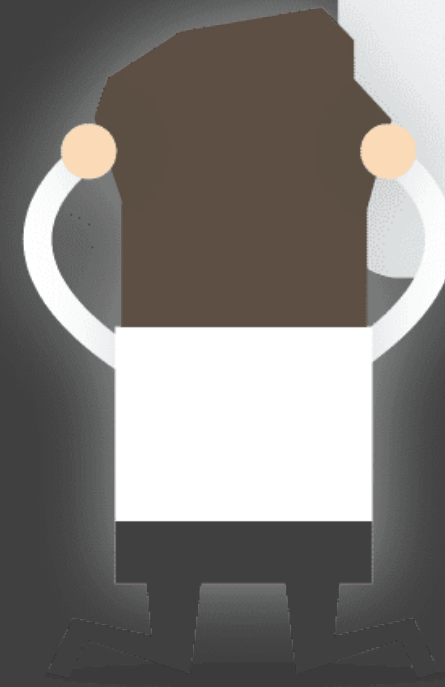
- UNE CLIENTÈLE MAJORITAIREMENT ÉTRANGÈRE [CHINOIS, RUSSES, AMÉRICAINS,...]
- PEU DE CLIENTÈLE LOCALE, DONC PAS DE MARKETING ADAPTÉ À LA CIBLE [TOUT À CRÉER]
- ARRIVÉE DU COVID19 : GEL DES SÉJOURS DE LA CLIENTÈLE ÉTRANGÈRE

Le constat marketing

- GESTION DU MARKETING MAJORITAIREMENT OFFLINE (BOUCHE-À-OREILLE, RECOMMANDATIONS), SEULS EXISTAIENT UN SITE WEB (UN PEU DÉPASSÉ) ET UNE PAGE FACEBOOK OUBLIÉE
- HORMIS UN EMBRYON D'ORGANIQUE, PAS DE MARKETING EN LIGNE VRAIMENT EXISTANT
- UN BUSINESS PEU TOURNÉ VERS LE MARKETING, MANQUE D'EXPERTISE EN INTERNE

Pourquoi avoir fait appel à Batiboost ?

- POUR SURVIVRE À UNE CHUTE DE PRESQUE 100% DES VENTES DUE À LA FERMETURE DES FRONTIÈRES [COVID-19].
- POUR ÊTRE PLUS VISIBLE SUR INTERNET POUR ATTIRER PLUS DE PROSPECTS, OBTENIR DES LEADS QUALIFIÉS ET BOOSTER LE TAUX DE CONVERSION



batiboost

Les étapes de la stratégie d'acquisition mise en place

- RECHERCHE D'AUDIENCES ADAPTÉES
- CONSOLIDATION DES AUDIENCES
- CRÉATION DE LEAD MAGNET (GUIDE DE LA CLINIQUE AVEC PLUS DE DÉTAILS CONCERNANT LES SOINS MÉDICAUX OFFERTS PAR LA CLINIQUE, NE POUVANT FIGURER NI SUR LA PUB, NI SUR LA LANDING PAGE)
- CRÉATION DU DESIGN DES LANDING PAGES
- COPYWRITING (PUBS ET LANDING PAGES)
- CRÉATION DES IMAGES ET MONTAGE VIDÉO
- TRADUCTION (PUBS ET LANDING PAGES)
- OPTIMISATION
- RAPPORTS BI-MENSUELS (EN PHASE DE SPRINT SEULEMENT), PUIS MENSUELS

batiboost

« Batiboost représente un partenaire précieux, de confiance et d'avenir dans le développement stratégique de mon établissement dans le domaine du digital. »

Madame de Roland, directrice du Health Center Clinique Lemana

Aperçu activé

7 placements [Voir d'autres variantes](#)

Facebook Fils

Health Center Clinique Lemana Sponsorisé

Enjoy a sweet escape on the heights of lake Geneva. [...Voir plus](#)

HEALTH CENTER CLINIQUE LEMANA YOUR REJUVENATION CURE ON THE HEIGHTS OF LAKE GENEVA

LEMANA.COM Sweet escape on the heights of lake Geneva [EN SAVOIR PLUS](#)

J'aime Commenter Partager

Fils d'actualité

Stories

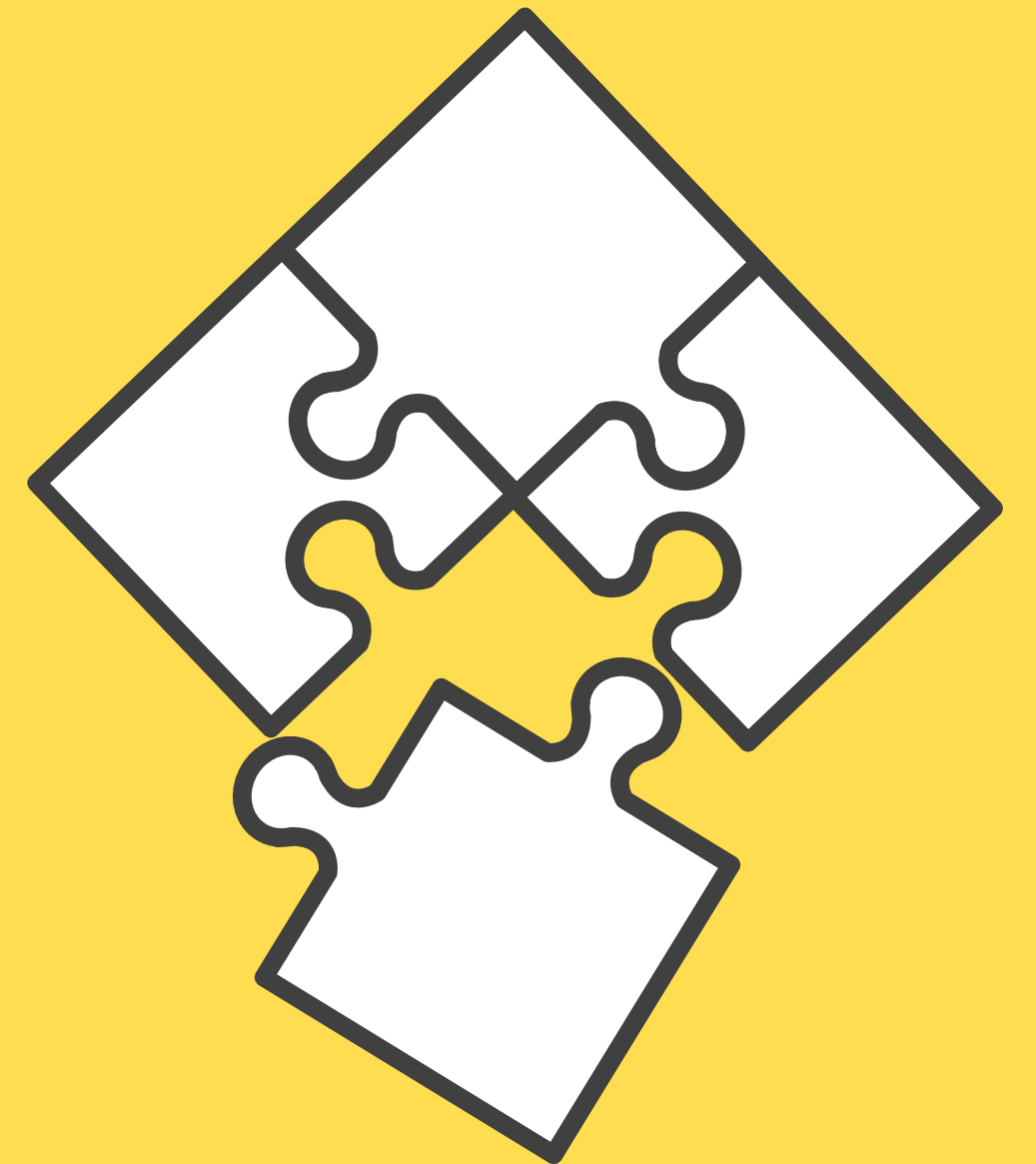
Rechercher

Le rendu des publicités et les interactions peuvent varier en fonction de l'appareil, du format et d'autres facteurs. ⓘ

batiboost

Les plus gros challenges à surmonter

- COVID-19
- LES RESTRICTIONS GOOGLE ADS DANS LE SECTEUR MÉDICAL/SANTÉ
- LES RESTRICTIONS FACEBOOK
- LA MISE À JOUR D'IOS14
- L'ASPECT MULTILINGUE DE LA SUISSE
- DES AUDIENCES PEU INTUITIVES
- UN TICKET D'ENTRÉE ÉLEVÉE
- UN BUDGET MARKETING RESTREINT



batiboost

9 mois après les premières campagnes numériques ciblées :

- la proportion de prospects suisses passe de 2% à 62%
- le taux de conversion de 1 sur 4 prospects convertis en RDV téléphoniques
- 21% convertis en offres commerciales.

HEALTH CENTER
CLINIQUE LÉMANA
SWITZERLAND

Geneviève De Roland, General Manager

Prenons rendez-vous pour évaluer vos besoins

🕒 15 min

📞 Appel téléphonique

Choisissez un jour et une heure pour un entretien personnalisé avec le Health Center Clinique Lémana.

Sélectionnez la date et l'heure

septembre 2021

LUN.	MAR.	MER.	JEU.	VEN.	SAM.	DIM.
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

🌐 Heure de Singapour (09:24)

Les résultats en chiffres



+60 prises
de RDV
Calendly
[=leads]
depuis
février 2021



Plus de 300
lead
magnets
téléchargés
[guide de
20 pages]



22 leads
[très
sérieux]



3 séjours
signés



Génération de
75'000 CHF
de chiffre
d'affaires

batiboost

« A toutes les entreprises qui recherchent un professionnel du numérique, sérieux et réactif, je recommande Batiboost ! »

Madame de Roland, directrice du Health Center Clinique Lemana

