

# 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. »

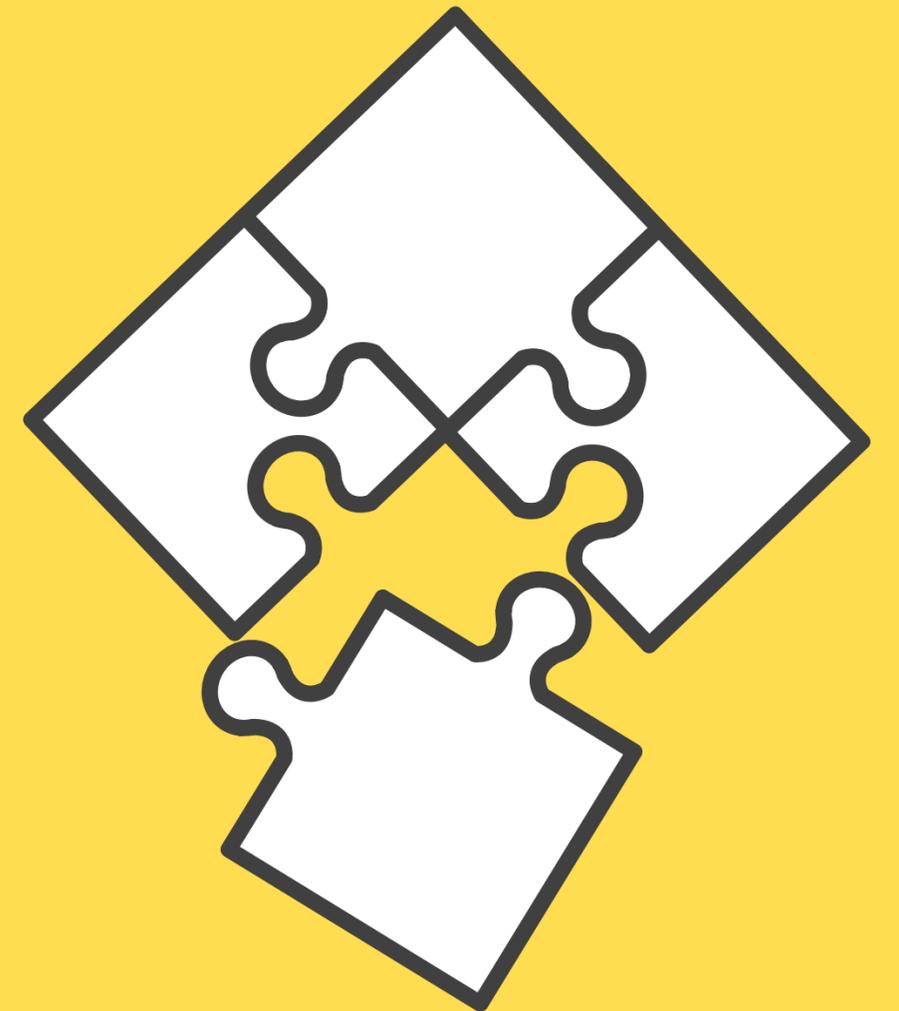
Madame de Roland, directrice du Health Center Clinique Lemana

The image shows a mobile view of a Facebook advertisement. At the top, there is a toggle switch for 'Aperçu activé' (Preview active). Below this, it indicates '7 placements' and a button to 'Voir d'autres variantes' (View other variants). The main content is a sponsored post from 'Health Center Clinique Lemana'. The text of the ad reads: 'Enjoy a sweet escape on the heights of lake Geneva.' followed by a '...Voir plus' (See more) link. The image shows a modern, bright interior with a large swimming pool and lounge chairs. Below the image, there is a logo for 'HEALTH CENTER CLINIQUE LEMANA' with the tagline 'YOUR REJUVENATION CURE ON THE HEIGHTS OF LAKE GENEVA'. At the bottom of the ad, it says 'LEMANA.COM' and 'Sweet escape on the heights of lake Geneva' with a button 'EN SAVOIR PLUS' (Learn more). Below the ad, there are icons for 'J'aime' (Like), 'Commenter' (Comment), and 'Partager' (Share). To the right of the main ad, there are sections for 'Fils d'actualité' (News feed), 'Stories', and 'Rechercher' (Search). At the very bottom, a small disclaimer reads: 'Le rendu des publicités et les interactions peuvent varier en fonction de l'appareil, du format et d'autres facteurs.' (The rendering of ads and interactions may vary depending on the device, format, and other factors.)

**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

