

# Cas client N°1

## Translega - Stratégie digitale et développement commercial

### Contexte

**Translega** est une société de Conseil et d'Expertise en formalités administratives et consulaires à l'Export. Au démarrage de notre collaboration la partie commerciale était réalisée par le dirigeant en plus de son travail de manager et d'expert.

### Problématique

Depuis sa création **Translega** s'est développée grâce à son expertise sans l'appui d'une équipe et d'outils commerciaux dédiés.

Depuis 5 ans, l'arrivée de nouveaux concurrents profitant de la visibilité offerte par internet a marqué un ralentissement de la croissance.

En réponse, la création d'un site « vitrine » n'a pas permis d'améliorer sa présence sur Internet et de freiner l'érosion commerciale.

à propos de



Création : 1990

Activité : Formalisme juridique

Cibles : Grands Comptes et ETI actifs à l'Export

CA (2016) : 1,4 M€

Effectif : 12

Ressources commerciales : 0

Modèle Economique : vente à l'acte

Site : [www.translega.fr](http://www.translega.fr)

### Challenge

**Inverser la baisse du chiffre d'affaires** en redonnant de la visibilité à l'entreprise sur son marché grâce à une stratégie internet efficace en tenant compte des moyens disponibles.

Mettre en œuvre une **solution orientée « Business »** dont le résultat sera mesuré par un retour sur investissement (**ROI**) rapide.

### Réponse de Doxatis

1. Audit de l'existant
2. Compréhension des métiers de l'entreprise, des clients et des cibles, de son organisation et de ses objectifs
3. Note d'orientation stratégique adaptée aux ressources disponibles en respectant les équations suivantes
  - Un site performant = un bon équilibre entre graphisme, contenu et technique
  - Une référencement efficace = un réglage dynamique entre Adwords et référencement naturel
4. Rédaction d'un cahier des charges, consultation et sélection du prestataire
5. Assistance à maîtrise d'ouvrage

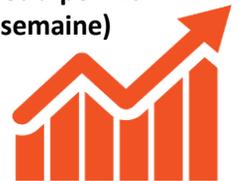
### Résultats

La conjugaison d'un contenu intelligible et de campagnes Adwords ciblées a **généralisé, à court terme, des demandes de devis** via les formulaires de contact et le téléphone.

Progressivement, la politique de référencement naturel va permettre à **Translega** d'être visible sur la première page de Google.

**Depuis 3 mois, le site internet a permis d'acquérir 12 clients (un par semaine)**

**ce qui sur l'année permettra d'augmenter le CA de 3% et de 10% sur la deuxième année.**



### Perspective

La stratégie internet a été associée au recrutement **d'un commercial sédentaire** (cas client 2 – La Télévente - un accélérateur de business) **pour gérer l'ensemble des demandes entrantes.**

Et vous ....que pensez vous des performances commerciales de votre site internet ?.....consultez nous pour un audit gratuit !