

Publicité digitale

# Booster Contact



# Comprendre votre solution

**Booster contact**

## **Découvrez Booster Contact en vidéo**



# Comment mettons-nous en avant votre entreprise pour générer des contacts ?

1

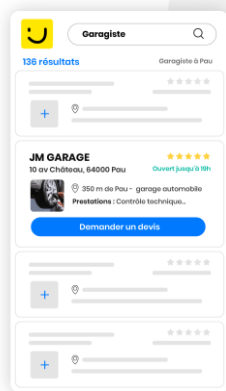
## Les internautes vous recherchent sur :

- les moteurs de recherches (Google, Bing)
- les sites spécialisés dans la recherche de professionnels (PagesJaunes, Ootravaux, Lebongaragiste...)
- chez nos nombreux sites partenaires.

2

## Votre entreprise s'affiche uniquement sur les recherches pertinentes :

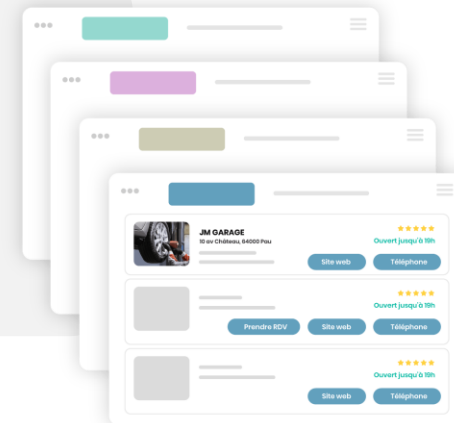
- adaptées à votre activité et vos prestations
- sur votre zone de chalandise



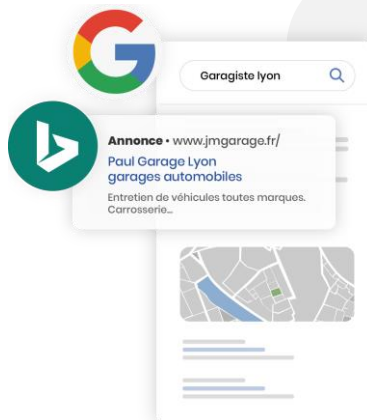
## PagesJaunes

Le site spécialisé dans la recherche locale de professionnels.

Notre réseau de **partenaires** parmi les sites les plus puissants d'internet.



## L'internaute vous recherche

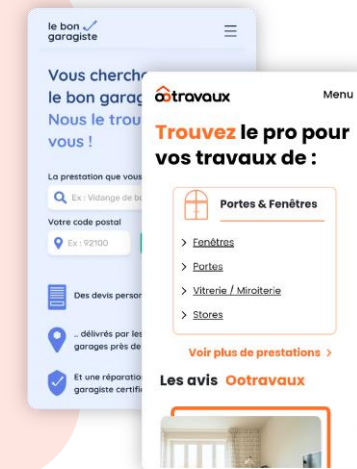


## Les moteurs de recherches : Google & Bing

Diffusion d'annonces sponsorisées uniquement auprès des internautes pertinents.

## Sites spécialisés ootravaux.fr et lebongaragiste.fr

Mise en relation entre des particuliers et des artisans, ou des garagistes.



# Comment transformons-nous un internaute en contact de qualité ?

3

Suite à une recherche sur l'un de nos partenaires, l'internaute est **redirigé vers des points de contacts optimisés pour générer un maximum de mises en relation.**

**Cette page met en avant un ou plusieurs moyens pour vous contacter :**

- ☎ Un numéro de téléphone
- ✉ Un e-mail
- 📄 Un formulaire de contact
- 📍 Un plan localisant votre entreprise



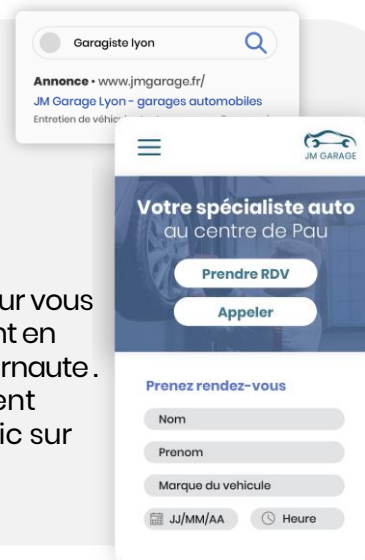
## Votre fiche professionnelle PagesJaunes

Votre fiche détaillée met en avant votre savoir-faire et vos coordonnées pour vous contacter.

Nous y redirigeons également les internautes issus des **annonces locales partenaires.**

## Une page de conversion dédiée à votre entreprise

Elle est conçue pour vous mettre rapidement en relation avec l'internaute. Elle est uniquement visible suite au clic sur votre annonce Google/Bing.

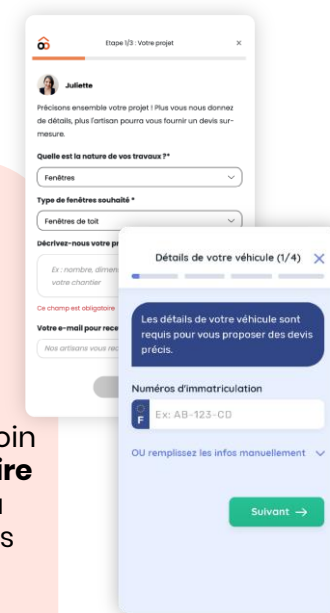


## Un formulaire ootravaux.fr et lebongaragiste.fr

### Spécial artisans et garagistes !

L'internaute décrit son besoin précis grâce à un **formulaire de 8 questions** adaptées à chaque type de prestations (fenêtres de toit, contrôle technique etc.). Nous recueillons ses coordonnées pour vous mettre en contact.

**L'internaute vous contacte à partir de :**



# Comment êtes-vous mis en relation avec votre prospect ?

4

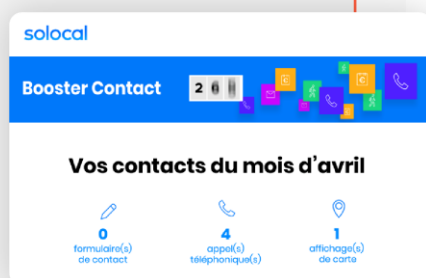
**Vous recevez vos contacts de 3 manières.**

Et plus vous répondez **rapidement** à la demande, plus vous aurez de **chances de convertir** ce contact en **client** !

## Un bilan de votre campagne vous est envoyé tous les mois !

Un suivi régulier en toute transparence pour vous permettre de suivre la performance de votre campagne :

- **Nombre de contacts mensuels**
- **Détails de tous vos contacts**



**Par téléphone**

**Tous les appels issus de notre solution sont précédés d'un message vocal**



Ecouter

### A savoir !

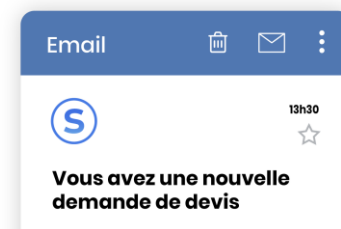
Nous vous attribuons un numéro dédié à votre campagne pour suivre le nombre d'appels reçus.

Vous recevez vos appels sur votre téléphone et votre conversation reste confidentielle.



**Par email**

**Vous recevez une notification pour tous les contacts délivrés (appels, emails...)**



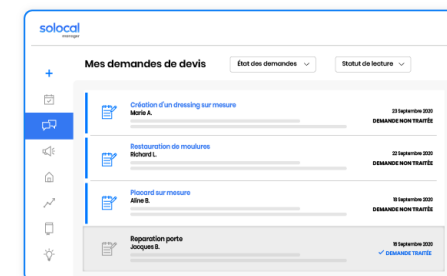
### Soyez sûr de bien recevoir vos contacts :

- Vérifiez vos courriers indésirables (spams)
- Si vous ne recevez pas vos contacts, contactez-nous à l'adresse suivante : [support-boostercontact@solocal.com](mailto:support-boostercontact@solocal.com)



**Sur votre espace Solocal Manager**

**Tous les contacts reçus y sont listés et votre compte vous permet de suivre votre activité.**

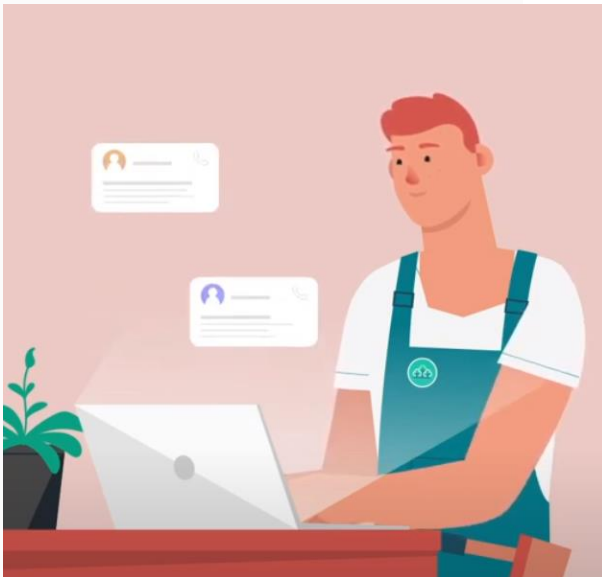


<https://manager.solocal.com>

# Comment vous assurer de convertir le maximum de contacts ?

5

**A la réception des contacts, c'est à vous de jouer pour en transformer un maximum en clients !**



## **Soyez réactif !**

Une réponse rapide est perçue comme un gage de confiance pour vos futurs clients et vous donne une image sérieuse.



## **Soignez vos réponses**

Nos conseils: utiliser un email professionnel, ajouter un devis / une plaquette commerciale / des photos à sa réponse, soigner son écriture ...



## **Recontactez tous les prospects non transformés et relancez les !**

- Rappeler et/ou répondez systématiquement à tous les messages laissés sans réponse (emails, appels non décrochés)
- Prendre des nouvelles et se rendre disponible après l'envoi d'un devis ou d'informations

# Notre objectif : vous apporter des contacts de qualité et utiles !

Nous filtrons certains contacts.

- Un numéro, qui appelle plusieurs fois dans le mois, n'est comptabilisé qu'une seule fois. Il en est de même pour les emails reçus plusieurs fois.
- Les emails trop courts sont supprimés, ainsi que ceux non générateur de business. (ex : recherche d'emploi)

## **A noter !**

*Ces contacts s'afficheront dans votre espace Solocal Manager, mais ne seront pas comptabilisés.*



Publicité digitale

# Booster Contact



## Vous avez des questions ?



Consulter notre Foire aux questions

ICI



**Solocal & Moi – Service client**

Nous contacter par  
Livechat ou Téléphone

- du lundi au vendredi
- de 8H à 20H

ICI