

# Géolocaux montre à ses clients que ses annonces génèrent des appels avec le Call Tracking



**Activité :**  
Annonces immobilières

**Site Web :**  
geolocaux.com

**Produit utilisé :**  
Dexem Call Tracking

Geolocaux.com est le premier site spécialisé en immobilier d'entreprise (bureaux, entrepôts, commerces et terrains) proposant des annonces immobilières géolocalisées sur une carte et des outils de recherches innovants.

Le site met en relation des professionnels de l'immobilier et des entreprises souhaitant louer des locaux commerciaux.

*"Nous avons des statistiques, mais impossible de savoir si le prospect finissait par appeler. Le call tracking nous apporte la dernière brique indispensable à l'analyse de nos leads."*

Louis-Philippe Barban  
Co-fondateur & Dirigeant

## Challenge

Geolocaux.com possède déjà des moyens pour analyser ses leads : statistiques sur les envois d'emailing, ou sur les clics effectués dans l'interface web. Le site souhaite aller plus loin dans son reporting afin de connaître le nombre de visites, sur chaque annonce, qui aboutissent à un appel.

Le but étant de démontrer à ses clients le nombre de personnes appelant le numéro présent sur l'annonce pour qu'ils puissent calculer leur ROI.

# Solution

---

L'équipe de Dexem a proposé au site de mettre en place Dexem Call Tracking, avec des numéros de tracking, pour répondre à sa problématique de démontrer le nombre de leads rapportés via le canal téléphonique.

Geolocaux.com a affiché en face de ses annonces immobilières des numéros différents, afin de qualifier les appels et démontrer le nombre de prospects appelant depuis chaque annonce.

*"L'interface de gestion est **très bien conçue et très facile d'utilisation.** Le service est **impeccable**, ainsi que la disponibilité des équipes."*

# Résultats

---

Dexem Call Tracking, associé aux autres moyens d'analyse déjà en place, permet au site d'évaluer les performances de chaque annonce en suivant du début à la fin le parcours des visiteurs du site.

Il a démontré qu'en moyenne, 35% des visiteurs cliquant sur une annonce appelaient par la suite pour demander plus d'informations.

Geolocaux.com peut donc fournir aux professionnels se servant de son interface un service de calcul de ROI complet, valorisant ainsi les services qu'il propose.

*"Nos clients annonceurs sont ravis de cet outil, qui nous permet de **nous démarquer de la concurrence et d'offrir un service transparent en termes de ROI.**"*