

# L'agence HETISS valorise une approche data-driven auprès de ses clients avec le Call Tracking



**Activité :**  
Agence digitale

**Site Web :**  
[hetiss.com](http://hetiss.com)

**Produit utilisé :**  
Dexem Call Tracking

HETISS est une agence de conseil en communication digitale et webmarketing localisée à Cannes, dans le sud de la France. Depuis 2011, elle accompagne ses clients de A à Z sur leurs projets d'implémentation ou d'évolution de stratégies de communication et marketing digital.

En plus de ses activités de consulting et de conseil, HETISS est aussi une agence digitale 360° centrée sur la qualité et la performance. De la création de site Internet à la mise en place de stratégies d'Inbound Marketing, le retour sur investissement pour ses clients reste la priorité de cette équipe d'experts.

## Challenge

Pour répondre aux attentes des clients et des entreprises, le marketing et la communication sont en perpétuel renouvellement. Les stratégies d'aujourd'hui et de demain sont digitales, et surtout "data-driven". En d'autres termes, la data pilote maintenant les campagnes et actions marketing au même titre qu'elle démontre leurs performances.

Depuis ses débuts, l'agence HETISS évolue dans ce contexte où les données et la performance sont au centre de toutes démarches. Elle a donc intégré ces enjeux à l'ADN de son activité et des services qu'elle propose à ses clients. HETISS souhaite que ses clients perçoivent la performance des stratégies mises en place, et donc l'ensemble des leads générés ! Et comme le téléphone est le modèle de contact majoritaire des entreprises qu'elle accompagne, l'agence a besoin d'une solution pour démontrer que les campagnes réalisées pour ses clients génèrent des leads par téléphone.

*"La plupart de mes clients dispose d'un modèle de contact quasi-majoritairement téléphonique."*

Grégory Biondo  
CEO

# Solution

---

HETISS a choisi la solution Call Tracking de Dexem pour collecter et analyser ces données sur les conversions par téléphone et les partager à ses clients. En disposant des numéros de tracking sur les différents supports marketing de ses clients, l'agence détermine le nombre d'appels engendré par chaque action de ses campagnes.

En d'autres termes, l'agence mesure les contacts par téléphone générés par ses sites web, ses campagnes Google Ads, l'emailing ou encore Facebook. Et elle calcule et communique donc facilement à ses clients le véritable ROI des différentes stratégies digitales mises en place.

# Résultats

---

L'agence HETISS accompagne plusieurs clients avec Dexem Call Tracking, et pour différents leviers marketing. Qu'il s'agisse du suivi des conversions téléphoniques générées par un site Web, une campagne SEA ou Facebook, les résultats et analyses issus du tracking des appels permettent à l'agence de crédibiliser leur approche "performance" et ROIste.

Réelle plus-value commerciale, Dexem Call Tracking est intégré en marque blanche à ses offres & services. Associé à un multi-compte, la gestion de la solution se fait de manière simple et transparente, pour l'agence comme pour ses clients. De plus, la mise en perspective avec les données Web est elle aussi facilitée avec l'intégration des datas relatives aux appels dans Google Analytics.

En parallèle de démontrer chaque jour à ses clients les appels générés par les différents leviers mis en place, HETISS utilise aussi Dexem Call Tracking dans le cadre de formations. Utilisant elle-même le tracking des appels pour son activité, l'agence est consciente et convaincue de l'importance de cette solution. Elle n'hésite donc pas à la présenter lors de formations sur la stratégie digitale, où les métriques et outils de métriques sont abordés.

*"Dexem Call Tracking nous apporte **une réelle plus-value commerciale** et du crédit **dans notre approche centrée sur la performance.**"*