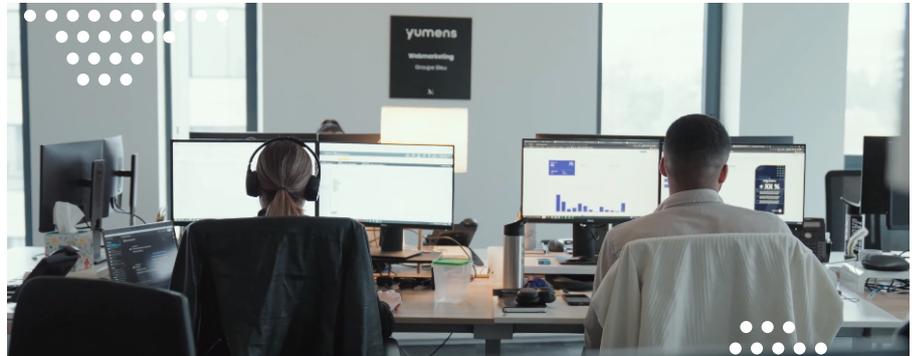


# L'agence Yumens mesure la rentabilité de ses leviers webmarketing avec Dexem Call Tracking



**Activité :**  
Agence digitale

**Site Web :**  
[www.yumens.fr](http://www.yumens.fr)

**Produit utilisé :**  
Dexem Call Tracking

Yumens est une agence de conseil en stratégie digitale qui accompagne ses clients avec pertinence et performance, pour leur permettre d'acquérir de nouveaux leads et clients, et exploiter tout le potentiel offert par le digital.

Certifiée Google Premium Partner et forte d'une expérience de plus de 20 ans, l'agence s'engage à développer le business des PME et ETI françaises en mettant en place des programmes digitaux performants et en optimisant leurs investissements pour des résultats durables.

Avec une impressionnante base de plus de 700 clients, Yumens déploie ses compétences à travers 11 agences en France, mobilisant une équipe de plus de 200 employés afin d'assurer une proximité géographique à ses clients.

## Challenge

Afin de générer du trafic qualifié à ses clients et favoriser les ventes en ligne ou les prises de contact, Yumens intervient activement sur les moteurs de recherche, que ce soit à travers le référencement naturel ou payant, ainsi que sur toutes les plateformes sociales.

Pour augmenter le volume d'affaires de ses clients, l'agence est donc confrontée à la nécessité de mesurer avec précision la contribution de chaque levier, en calculant le coût d'acquisition des leads qu'elle génère à ses clients.

Jusqu'à présent, la gestion globale des campagnes était basée sur le nombre de formulaires complétés. Toutefois, étant donné que certains utilisateurs privilégient le téléphone, la véritable performance des campagnes était sous-estimée, car le nombre d'appels généré était écarté.

Au même titre que les formulaires ou les achats e-commerce, Yumens a donc besoin de tracker également les appels de prospects pour déterminer le coût contact réel.

*" On gérait nos campagnes en se basant uniquement sur les formulaires remplis. Mais **en ignorant les appels qu'elles génèrent, nous sous-estimions la performance de nos campagnes.** "*

**Yohann Delahaye**  
Directeur Général

# Solution

L'agence a choisi Dexem Call Tracking pour mesurer les conversions par téléphone générées pour ses clients, en fonction des différents supports publicitaires et des différentes sources de trafic. Cette répartition des appels en fonction des différents leviers marketing permet de comprendre leur efficacité réelle, et de piloter les budgets investis en conséquence.

Pour ce faire, les équipes Yumens mettent en place du call tracking statique, et du call tracking dynamique par source de trafic ou session visiteur. Toutes ces données de tracking sont ensuite envoyées en temps réel dans des rapports

personnalisés et partagés aux clients Yumens, grâce à une connexion par API. Dans certains cas, les données récoltées sont également partagées avec Google Analytics, via une intégration, pour approfondir l'analyse des appels en fonction des données de trafic Web.

Et en tant qu'agence partenaire, Yumens utilise un gestionnaire multi-comptes pour organiser ses comptes clients, fluidifier l'accès à ses collaborateurs et simplifier la facturation.

# Résultats

Avec plus de 100 clients équipés dans les secteurs de l'immobilier, du tourisme, de l'automobile, des services de proximité ou des services aux entreprises, Yumens apporte une réelle valeur ajoutée à ses clients avec Dexem Call Tracking.

Les équipes Yumens intègrent désormais le call tracking dans leurs offres afin d'analyser les contacts entrants, permettant ainsi de mesurer l'efficacité et la rentabilité des programmes de marketing digital mis en place. Ainsi, l'agence optimise les campagnes de ses clients en prenant en considération non seulement les formulaires remplis et les ventes en ligne effectuées, mais également les appels générés.

Grâce à Dexem Call Tracking, Yumens démontre à ses clients que ses dispositifs et leviers de webmarketing génèrent un volume d'appels significatif et des contacts par téléphone qualifiés.

*" Dexem nous a permis de démontrer le **rôle contributif** qu'ont **nos campagnes sur les appels générés**. Cela permet à notre agence, ainsi qu'à nos clients, de faire les **bons arbitrages** en fonction des résultats."*

DÉCOUVREZ EN VIDÉO

**Comment Yumens utilise  
Dexem Call Tracking**

Regarder la vidéo

