

Case B2B

Verdubbeld conversieratio door de inzet van call tracking

BIS

BIS adviseert, ontwerpt, realiseert en onderhoudt ruimtes waarin Audiovisuele & ICT-oplossingen de kern vormen. Hun missie is het creëren van een optimaal ingerichte werkomgeving. De dienstverlening van BIS richt zich op de zakelijke eindgebruiker. Ze zijn gevestigd in Nederland en België, maar werken ook vanuit Engeland, Duitsland en Frankrijk.

UITDAGING

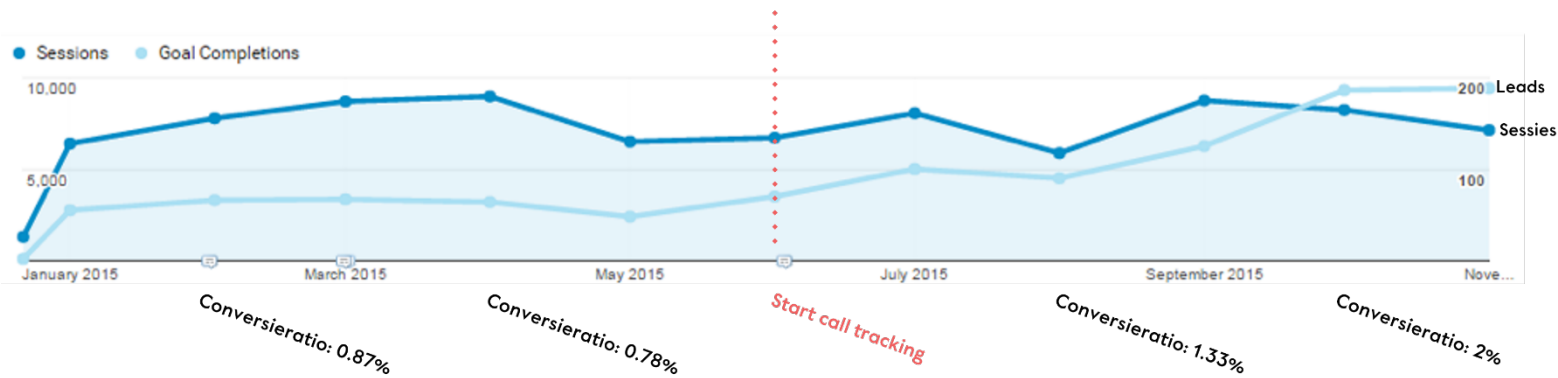
BIS biedt veel diensten aan en heeft ook een grote doelgroep. Zij ontvangen dan ook veel websitebezoekers, toch ligt het conversieratio erg laag. BIS weet dat er veel gebeld wordt en merkt ook op dat de lead aan de telefoon de website vaak al heeft bekeken. Hun uitdaging is om deze telefonische contactmomenten inzichtelijk te krijgen. Zij willen inzicht in de verkeersbronnen en de zoekwoorden die daadwerkelijk converteren.

OPLOSSING

De oplossing is dynamische call tracking. Bij 'dynamische call tracking' krijgt iedere nieuwe websitebezoeker een uniek telefoonnummer te zien, zodat de verwijzende verkeersbron inzichtelijk wordt. Op die manier wordt inzichtelijk welke verkeersbronnen en welk zoekwoorden tot telefonisch contact leiden en dus waardevol zijn.

RESULTAAT

Door het inzetten van dynamische call tracking heeft BIS nu inzicht in alle gerealiseerde conversies. Ze hadden al inzicht in de webconversies via Google Analytics. Met de inzet van call tracking hebben ze nu 100% inzicht in hun conversies. In onderstaande grafiek is duidelijk het verschil te zien tussen de periode voor de inzet van call tracking en de periode waarin call tracking ingezet is. De gehele periode blijft het marketingbudget gelijk. Nadat call tracking is ingezet neemt het aantal sessies af en stijgt het aantal conversies.



Door het uitsluiten van zoekwoorden, kon er in waardevolle zoekwoorden meer geïnvesteerd worden. Dit heeft geleid tot meer waardevolle bezoekers en uiteindelijk voor meer leads. Door het juiste inzicht, zijn er betere marketingbeslissingen genomen en kon het marketingbudget beter verantwoord worden.

Met de inzet van call tracking heeft het bedrijf het volgende gerealiseerd:

- Verdubbeld conversieratio
- Inzicht in converterende zoekwoorden
- Beter verantwoord over het marketingbudget