



COMMENT OPTIMISER LE SUCCÈS D'UNE REFONTE D'UN SITE GRÂCE AUX DONNÉES COMPORTEMENTALES

UNE AUGMENTATION SIGNIFICATIVE DES KPIS



trafic supplémentaire



+26%

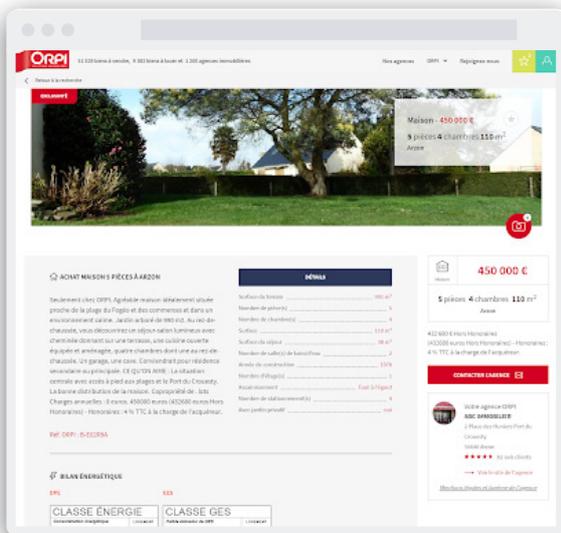
d'estimations
de biens en ligne



+16%

d'accès au
formulaire de contact

60'000 biens exposés, 3 millions de visites et 40'000 leads créés par mois : **Orpi.com est l'interface centrale entre les utilisateurs et les 1250 agences** du premier réseau immobilier de France. Un site avec une position clé, qui a été refondu en Septembre 2018 pour **favoriser la prise de contact en agence**.

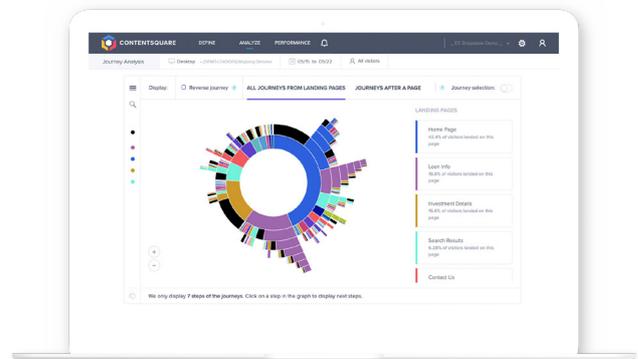


La fiche « Bien », avant et après la refonte du site orpi.com.

1. LE SUCCÈS DE LA REFONTE DÉTERMINÉ PAR CELLE DES FICHES BIENS

Nouvelle identité visuelle, nouveau logo, nouveau site... Les objectifs étaient clairs : **proposer une plateforme de marque renouvelée et une meilleure expérience client**. Pour les équipes digitales d'Orpi, il s'agissait en priorité de **fluidifier les parcours clients**.

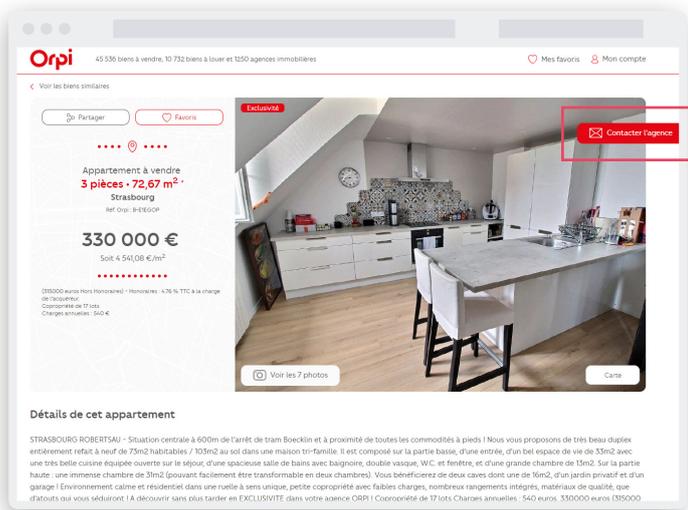
Élément central dans ces parcours clients, **les fiches « Bien » ont ainsi été l'objet de toutes les attentions**. Elles ont pour rôle de pousser le visiteur à entrer en relation avec l'agence immobilière via le CTA « Contacter l'agence ». Elles sont **des éléments déterminants de l'impact de la refonte**.



Grâce au Parcours de Navigation, Orpi a pu quantifier exactement l'impact de la refonte de son site.

2. L'IMPACT DE LA REFONTE, MESURÉ AVEC LES DONNÉES CONTENTSQUARE

Comment mesurer l'impact de la refonte et s'assurer de son effet bénéfique sur la conversion ? Les équipes digitales d'Orpi ont analysé le site **orpi.com** avec le module **Parcours de Navigation**, avant et après la refonte, et ainsi pu quantifier exactement les apports des nouvelles fiches « Bien ».



Grâce au module Données de Zones, les équipes digitales d'Orpi ont pu réagir immédiatement et mettre en place un CTA au ROI prouvé.

3. LES SURPRISES D'UNE REFONTE RÉUSSIE

La mesure de l'impact de la refonte a permis de quantifier son succès et le travail des équipes digitales : **+11% de trafic supplémentaire, et +26% d'estimations de biens en ligne !**

Mais Orpi n'était pas au bout de ses surprises. Après la refonte, l'accès au formulaire de contact sur les fiches «Biens», avait lui... baissé de 1 point ! L'équipe digitale réagit immédiatement, et augmenta la taille du CTA vers le formulaire. **Elle utilisa ensuite le module Données de Zones pour s'assurer du succès de la modification.** Optimisation réussie : **l'accès au formulaire a lui aussi bel et bien augmenté, +16% par rapport au site avant refonte !**

« Un des grands avantages de Contentsquare, c'est de pouvoir actualiser tout le parcours client. Plutôt que de baser ses améliorations sur la seule opinion et d'essayer de deviner leur impact, mon équipe peut enfin utiliser des éléments de réponses concrets et quantifiable sur nos optimisations. Que se passe-t-il exactement quand nous grossissons le CTA ? Est-il plus cliqué par les visiteurs ? Améliore-t-il le taux de conversion ? Nous savions ce qu'il se passait autour du site orpi.com, maintenant nous savons exactement ce qu'il s'y passe à l'intérieur ! »



Cécile Vimard
Responsable Marketing Digital & CRM, Orpi

À propos de Contentsquare

Contentsquare est une plateforme d'optimisation de l'expérience digitale.

Nous aidons les entreprises à comprendre comment et pourquoi les utilisateurs interagissent avec leurs sites web, leurs sites mobiles et leurs applications.

Notre technologie capture des milliards de mouvements de souris et de gestes tactiles, et transforme ces données en actions rentables.

Concrètement, les entreprises augmentent les interactions sur leurs interfaces digitales, réduisent leurs coûts d'exploitation et maximisent leurs taux de conversion.

