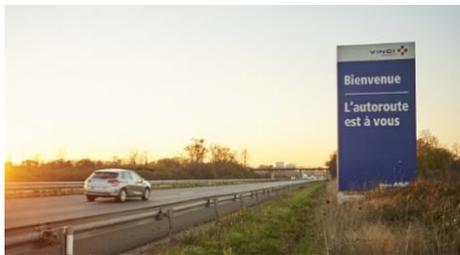


## Acquisition d'audience et génération de business Mieux cibler les comptes à prospector

De l'audit à la stratégie, de la stratégie à la tactique, et de la tactique à l'analyse, CyberCité est experte en Marketing Digital et Search Marketing et est au service de la performance de ses clients. L'agence accompagne tous types d'entreprises, en France et à l'international, dans l'acquisition d'audience et la génération de business, à travers des stratégies SEO, SEA/Média, Social Ads, Content Marketing et Data Analytics.

Au sein de l'agence, peu de temps est alloué à la prospection commerciale. Les Directeurs et directrices de clientèle étaient à la recherche d'une solution qui leur permettaient d'identifier rapidement les entreprises/marques à fort potentiel.

Afin d'améliorer l'efficacité de l'équipe commerciale, les équipes Professional Services de Sparklane ont alors directement intégré dans Predict les données de trafic web des marques de leur marché adressable. Cette donnée permet aux Directeurs et directrices de clientèle de l'agence d'être plus efficaces et d'optimiser leur temps de prospection en agrégeant les données clés sur un seul et même outil.



### A propos de CyberCité

- 5 agences en France
- 130 collaborateurs
- <https://www.cybercite.fr/>

De la stratégie à l'opérationnel, l'agence CyberCité accompagne ses clients dans l'acquisition d'audience et la génération de business, grâce à 6 pôles d'expertises : Stratégie SEO, Stratégie SEA & Média, Social Ads, Content Marketing, Data Analytics & Conversion, Recherche & Développement.

L'agence est certifiée Google Partner Premier & Google Analytics Partner et leurs experts sont certifiés : Google Analytics, Google Ads, Youtube Ads, Display, Google Shopping & Ads Mobile, Lengow, Bing Ads, Botify, OnCrawl, Mazeberry & Projet Voltaire.

### Objectifs de CyberCité

- Optimiser le temps de prospection des Directeurs et directrices de clientèle
- Bénéficier d'une base de prospection qualitative et mise à jour en continue
- Cibler les comptes dont le trafic web est en baisse

**Solution retenue**

- Déploiement de la solution Predict pour l'équipe commerciale
- Import des données sur le trafic web
- Création de listes sur la base d'un marché adressable défini dont les signaux reflètent une baisse de trafic ou une refonte de site web

**Bénéfices obtenus**

- Gain de temps grâce à l'identification pertinente des entreprises et contacts
- Augmentation du nombre de rendez-vous grâce aux comptes recommandés par Predict

**Détail de déploiement**

- API pour récupérer les données de trafic web pour les sociétés

**Chiffres clés**

- Un gain de 10h/semaine et amélioration de 30% du nombre de rendez-vous