Étude de cas

BLEU TROIS

The Wine Square

The Wine Square est un fabricant de caves à vin qui allie ingénierie, science et sommellerie afin d'offrir des produits exceptionnels, performants et élégants.

Objectifs

- Générer de nouveaux clients sur le marché Canadien et Américain
- Rejoindre du trafic qualifié
- Augmenter le nombre de leads par le Web

Stratégies

- Création de contenu optimisé pour le SEO
- Stratégie numérique SEM et SMM
- Optimisation du site web

Résultats

+10%
d'augmentation des sessions avec engagement

-33%
diminution du taux de rebond

3X
plus de pages vues par sessions