

Site web MERIAL



MERIAL souhaite renforcer la vente d'anti-parasitaires en cliniques vétérinaires et lance son site web MERIAL COACHING COMBO.

Le cabinet IDSA a été choisi pour travailler à la conception de ce site web.

Besoins

Merial a développé un programme de développement des ventes d'antiparasitaires à destination des cliniques vétérinaires : le programme COACHING Combo.

L'objectif du programme est double. D'une part, faire croître les ventes totales d'antiparasitaires externes dans les cliniques adhérentes, d'autre part, développer les ventes de Frontline, antiparasitaire leader du marché. Pour cela, MERIAL souhaitait mettre en ligne un **site web dédié à ce programme et à l'attention des vétérinaires.**

Solutions

Pour IDSA, la fidélisation des vétérinaires passait par une augmentation de la consommation du site web MERIAL COACHING COMBO, en d'autres termes, l'objectif était d'augmenter le nombre de pages vues. 3 moyens ont été mis en oeuvre, **l'ergonomie du site web, la mise en avant des documents et outils d'aide à la vente et de conseil, la mise en avant des contenus exclusifs réservés aux vétérinaires les plus actifs.**

«Nous avons été séduits par les maquettes proposées, qui alliaient efficacité marketing, esthétique et simplicité», souligne Sébastien Boussemart, Docteur Vétérinaire, chef de produit Gamme Frontline.

Résultats

MERIAL dispose d'un site web qui permet de mettre en valeur l'ensemble des outils et supports mis à la disposition des vétérinaires. Le nombre de pages vues sur le site web est très satisfaisant et **ce site web constitue une référence dans les programmes de fidélisation vétérinaire chez MERIAL.**

«IDSA a su mettre en place une méthodologie qui a permis de mettre le site web en ligne rapidement, nous avons des délais impératifs» précise Sébastien BOUSSEMART.



IDSA, cabinet conseil en stratégies digitales.

Sites web, campagnes de promotion on-line, applications mobiles, visibilité, moteurs de recherche, média sociaux, e-réputation, ...

- > Conseil
- > Accompagnement
- > Formations.

Ils nous font confiance

AREVA, CCI de Lyon / Novacité, Département du RHONE, EMLYON, ENS, ESKER, FIDUCIAL, GRENOBLE EM, GRUNDFOS, LOOMIS, MAIA, MERIAL, NOVAXEL, ...

Synthèse

Dispositif

> Un site web réservé aux vétérinaires.

Client

Merial est un des leaders mondiaux en santé animale.

Merial emploie environ 5 700 personnes et est présent dans plus de 150 pays dans le monde. En 2008, son chiffre d'affaires a dépassé 2,6 milliards de dollars. Merial est la division Santé Animale de sanofi-aventis..»

Objectifs atteints

- > Renforcer la présence de Merial auprès des vétérinaires
- > Augmenter le nombre de pages vues sur le site web



Les + de IDSA

« Nous avons apprécié la bonne compréhension des

enjeux marketing allié à une expertise web indéniable. Notre collaboration a été étendue à d'autres programmes de fidélisation.»

Sébastien BOUSSEMART.

Docteur Vétérinaire, chef de produit MERIAL Gamme Frontline.

A propos de MERIAL :

<http://fr.merial.com>

Votre contact IDSA

Sophie ATTIA - Tel : 04 72 68 81 25
email : contact@idsa.fr
www.idsa.fr

