



Nexity améliore sa **prise de décision** et sa **performance digitale** grâce à la data



Enjeux

Nexity, **premier groupe immobilier français** et référent du secteur en terme de bonnes pratiques digitales à choisi de faire appel à **Elevate** pour être accompagné dans la collecte, la fiabilisation et l'analyse de ses données digitales

L'intervention **d'Elevate** répond à deux enjeux :

- **Assurer la continuité du tracking de l'ensemble de l'écosystème Nexity** lors de la migration des outils TagCommander/AT Internet vers la Google Marketing Platform
- **Faciliter la prise de décisions** grâce à des analyses ad hoc ou des reportings de performance regroupant des données internes, AT Internet et Business Object.

Accompagnement

Nous avons convenu d'un accompagnement en **trois volets** :



Accompagnement Data sur la migration des outils

L'entreprise souhaitant migrer sur l'écosystème Google, il s'agissait donc dans un premier temps de **faire coexister les deux solutions web analytics** : en **bâtissant des plans de marquage à la fois pour AT Internet et Google Analytics** . Le but étant de lisser la transition entre les deux plateformes.

Afin de garantir **des données fiables et activables**, un travail conséquent a été réalisé sur l'architecture de la donnée. Cela a permis ensuite de **faciliter le travail d'analyse et de reporting en pensant en amont le format de la donnée selon les usages**.

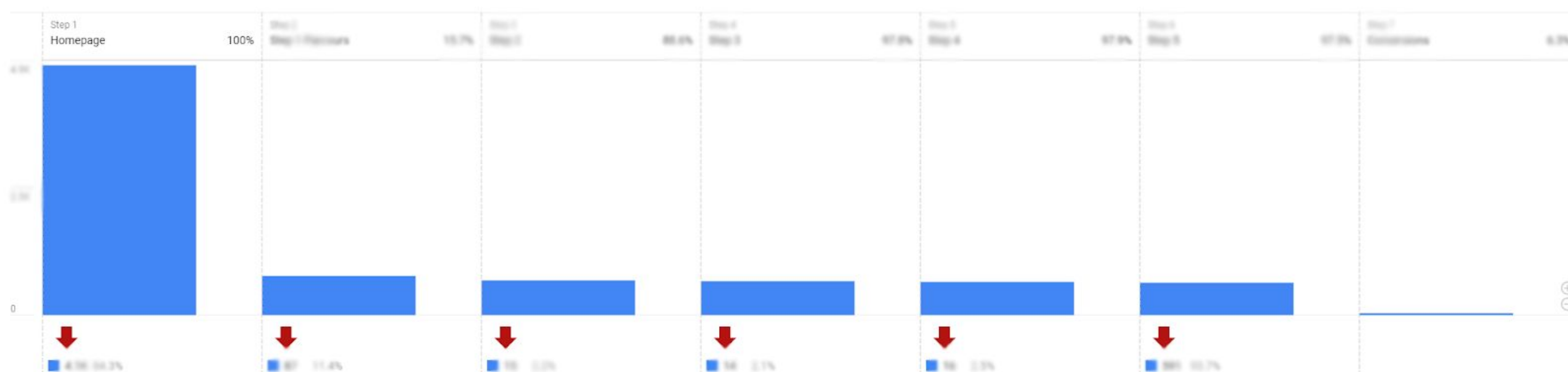
Il était aussi question d'accompagner Nexity dans **la mise en place de tableaux de bords sous Data Studio** réconciliant la donnée de la plateforme AT Internet et Google Analytics pour être en mesure de comparer les données actuelles aux années précédentes.

Analyse des données

Nexity a également sollicité l'expertise d'Elevate sur des sujets d'**analyse de données ad hoc et de formation dans une logique de transfert de compétences**. L'objectif étant d'accompagner les équipes digitales sur les outils pour qu'ils puissent gagner en autonomie.

Exemple d'analyse:

Nexity souhaitait une analyse de performance d'un nouveau parcours d'investissement récemment déployé afin d'observer les points de frictions entre les étapes de celui-ci.



Analyse du tunnel de conversion d'un nouveau parcours d'investissement du site Nexity.fr

Nos analyses nous ont permis d'identifier les étapes avec le plus d'abandons :

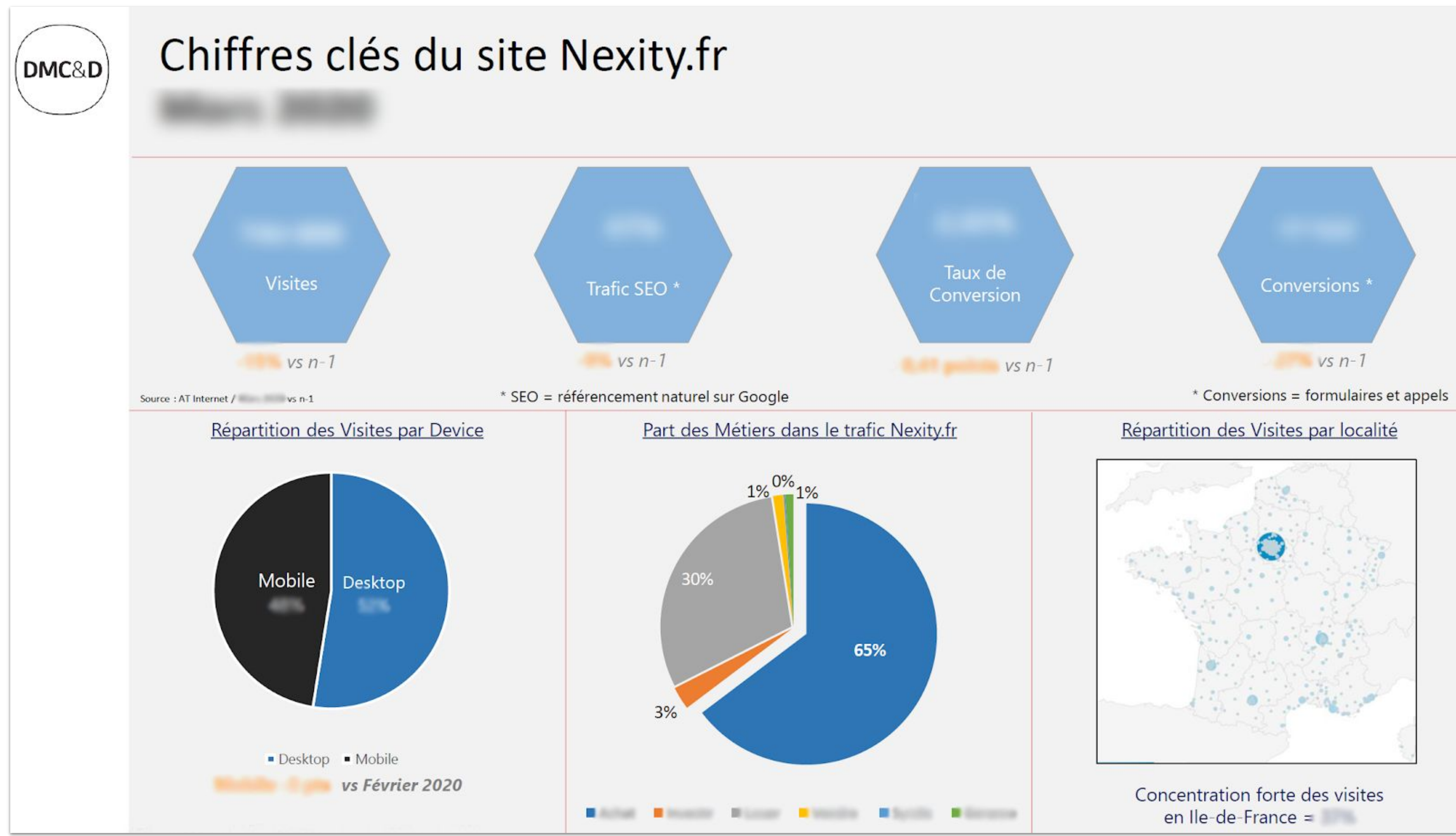
- Les utilisateurs semblent particulièrement réticents à démarrer l'onboarding du nouveau parcours avec un taux de déperdition important (-84%)
- Les utilisateurs ayant complété le parcours, sont peu nombreux à convertir : seulement 6% d'entre eux remplissent un formulaire de contact à la fin

Ce qui nous a permis d'émettre les hypothèses suivantes :

- Un manque potentiel d'information sur la page d'onboarding ou d'éléments de réassurance pour démarrer le parcours
- Un manque de visibilité sur les formulaires de contact à la fin du parcours pour inciter les utilisateurs à les compléter

Mise en place de reportings réconciliant les données online et offline

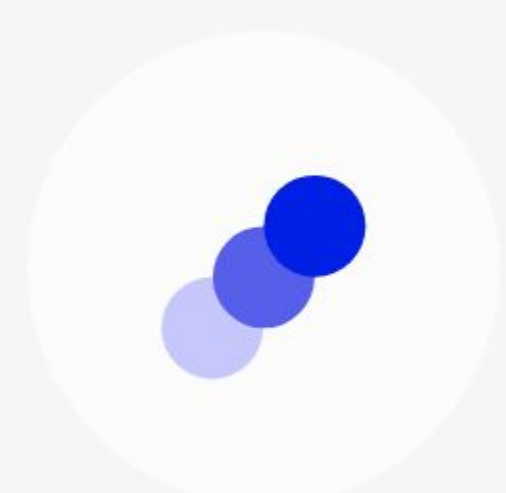
Afin de faciliter la prise de décision sur l'ensemble de l'écosystème Nexity, nous avons été mobilisés sur un projet de consolidation de données onsite et offsite dans des reportings.



Nous avons pu via ce reporting **faciliter l'accès à l'information** pour l'ensemble des équipes digitales en regroupant à un même endroit l'ensemble des KPI prioritaires. Cette vue consolidée apporte également **un gain de temps** considérable aux équipes décisionnelles.

Résultats

Nexity a désormais une **data fiable et lisible** sur leur nouvelle plateforme Google Analytics. **L'accès et la prise en main des données ont été simplifiés**. Les équipes digitales sont maintenant **autonomes dans le suivi et l'analyse des parcours de vente online to offline**.



elevate.

Leverage your data, improve your performance