

La e-relation client :

Linkeo.com lance la VIDEO CALL BACK, nouvel outil de conquête et de fidélisation en ligne

Paris, le 23 octobre 2009 – **23 millions de français ont visionné un total de plus de deux milliards de séquences sur Internet en janvier 2008***. La vidéo en ligne est un support de communication puissant surtout lorsqu'elle est associée à un outil CRM performant. La Vidéo Call Back, dernière innovation et nouvelle technologie d'e-relation client conçue par linkeo.com, permet de dynamiser sa stratégie on-line et à un internaute d'être rappelé immédiatement et gratuitement lorsqu'il visionne un film d'entreprise en ligne. Création de buzz, enrichissement des bases de données prospects, réduction des coûts d'acquisition, cette nouvelle application constitue une véritable révolution dans le domaine du Marketing Viral.

Après Visio Call Back, Linkeo.com lance Vidéo Call Back

Spécialiste de la e-relation client, Linkeo.com lance une nouvelle technologie de conquête et de fidélisation clients pour les entreprises : **Video Call Back**. Inspiré du Web Call Back (rappel immédiat et gratuit d'un internaute pour dialoguer avec un téléconseiller), la **Video Call Back** est née du constat suivant : « *La vidéo d'entreprise en ligne est une présentation dynamique et vivante d'une activité, d'un métier ou d'une approche. Particulièrement efficace, elle permet sur un site internet de diviser par 10 le taux de départ** des surfers ; et dans une campagne d'e-mailing, de multiplier par 8 le taux de retour*** des destinataires. Nous souhaitons que ce support de communication performant devienne un puissant levier marketing* » explique **Richard Volodarski, Responsable Marketing Opérationnel de Linkeo**, qui chapeaute aussi l'activité [Qualidevis](#).

Un outil de marketing viral aux bénéfices multiples

Ainsi, grâce à la **Video Call Back**, le film d'entreprise en ligne contribue au développement commercial d'un produit ou d'une expertise. Les avantages sont multiples. L'entreprise bénéficie, tout d'abord, des atouts de la vidéo en ligne (meilleure attractivité du site, augmentation du temps de visite des internautes, meilleur référencement, etc.). De plus, elle renforce la relation humaine de la vidéo avec **le Web Call Back**, la fonctionnalité d'appel direct et gratuit, permet d'enrichir la base de données prospects et assure un excellent taux de transformation (réduction des abandons, augmentation de contacts qualifiés).

« Avec la vidéo Call Back présente sur mon site Internet, les prospects m'appellent plus fréquemment. Intéressés par mon approche, ils lisent d'abord le contenu présent sur mon site Internet. Ensuite, ils visionnent ma vidéo d'entreprise dans laquelle je reste l'acteur principal. Je ne dois pas être mauvais dans ce rôle car j'ai de nouveaux projets à traiter! » commente **M. Jean-Pierre Thery, de [PrestAlpes](#)**, client de Linkeo.

La Vidéo Call Back, un outil interactif simple et rapide :

- L'internaute visionne la vidéo de l'entreprise de manière interactive. On lui propose notamment de entrer son numéro de téléphone (ou tout autre information souhaitée par l'entreprise).
- L'internaute entre son numéro dans un pop up (ou tout autre information demandée) et valide sa demande.
- www.linkeo.com met en relation l'appelant avec l'entreprise en temps réel. Cette mise en relation est entièrement gratuite !

Dans le cadre de la mise en œuvre de cette nouvelle technologie, Linkeo met au service des entreprises ses compétences en conception de film d'entreprise (conseils, déplacement et prise de vue des caméramen professionnels), en relation-client (intégration de la fonctionnalité de rappel) et de création/ hébergement de site internet (mise en ligne, hébergement, référencement et diffusion sur internet).

De plus, l'offre **Video Call Back** de Linkeo comprend **le référencement sur les portails de partage vidéo**. Désormais, les clients de Linkeo, tels que [Alphaligne, centre minceur](#) ou bien [Acabois](#), concepteur de maisons bois, peuvent aussi bénéficier d'une visibilité sur [YouTube](#) ou [Daily Motion](#), grâce à cette **technologie Video Call Back**.

*Selon l'étude réalisée par ComScore en janvier 2008.

** Le taux de départ ou taux de rebond peut être défini de deux façons : c'est le pourcentage du trafic d'un site (ou d'une ou plusieurs page(s)) dont la visite a duré moins de quelques secondes (5 ou 10) ou dont la visite consiste en la consultation d'une seule page. Source : Google Analytics.

*** Le taux de retour ou taux de remontées ou taux de rédemption est le calcul en pourcentage du rapport entre le nombre de remontées (retours) renvoyés à l'émetteur (producteur ou organisme gestionnaire) par les consommateurs ou les distributeurs, et le nombre total d'actions entreprises vers une cible de prospects.

Linkeo apporte tout son savoir faire aux entreprises qui en feront la demande via son site Web : www.linkeo.com

A propos de Linkeo :

Créée en 2000, Linkeo est une agence de communication Internet. Elle accompagne plus de 12 000 clients dans leur communication web au travers d'une offre extrêmement large : création de site internet, référencement, relation client et technologies novatrices (web call back, chat, push de page, visio call back, campagne analyser, solutions e-business...). Linkeo s'adresse à la fois aux grands comptes tels que la MAIF, AXA, Banque Populaire, Nouvelles Frontières, Helwett-Packard, Manutan, la Maaf, France Loisirs, Opel et Nestlé et aux PME/TPE. L'agence compte aujourd'hui 200 collaborateurs pour 11M€ de chiffre d'affaires en 2008 et développe de nouveaux projets innovants tels que la Visio Call Back et le lancement du portail Qualidevis.com, service gratuit de sélection et de mise en relation pour toutes les demandes de devis.

Plus d'informations : www.linkeo.com – www.qualidevis.com

Relations Presse - Agence Wellcom
Esthel Joubert - Gaillard/Sylvia Dantoni/ Raphaëlle Levasseur
ejg@wellcom.fr / sd@wellcom.fr / rl@wellcom.fr
Tél : 01 46 34 60 60 - Fax : 01 46 34 05 29

Abonnez-vous au fil info Linkeo.com

