

Love Story

Aider un fournisseur d'énergie à valoriser les avantages du gaz

Primagaz est l'un des principaux distributeurs de gaz et de biogaz en France. Chaque jour, l'entreprise fournit de l'énergie gaz à ses clients : des particuliers, des entreprises, des professionnels et des collectivités non raccordés au réseau de gaz naturel.

Notre collaboration

Nous avons invité notre cliente Laetitia Aymard à revenir sur notre collaboration.



Laetitia Aymard,
Directrice Marketing
et Communication,
Primagaz



Adrien Cresci,
Content Strategist
Lead, YouLoveWords

Notre histoire en 3 chiffres



+60

articles produits
par an



+700

mots clés
organiques



1

comité éditorial
par semaine

L'objectif

Convaincre de nouveaux clients de choisir Primagaz comme fournisseur d'énergie



Primagaz cherchait un partenaire capable de produire des contenus pédagogiques qui répondent aux questions que se posent ses clients.

Le secteur de l'énergie souffre d'une méconnaissance de la part de ses utilisateurs. L'objectif était d'améliorer l'engagement de ses clients en proposant des sujets adaptés à chaque étape du funnel de conversion.



À chaque fois vous avez su vous adapter, en termes d'objectifs, en termes de culture d'entreprise ou en termes de secteur.



Laetitia Aymard,
Directrice Marketing
et Communication,
Primagaz

Notre accompagnement

Proposer un dispositif sur mesure pour accélérer la production de contenus

Pour répondre aux ambitions de Primagaz, nous avons développé un dispositif d'accompagnement sur mesure permettant de produire rapidement des contenus de qualité.

Nous avons conjointement compilé et analysé la perception que les équipes terrain avaient des besoins clients, pour la traduire en un discours de proximité qui parlerait à nos prospect.

Sur cette base, un audit SEO a été réalisé pour identifier les potentiels de recherche les plus forts. Nous avons ensuite construit un guide de l'énergie cohérent et utile.

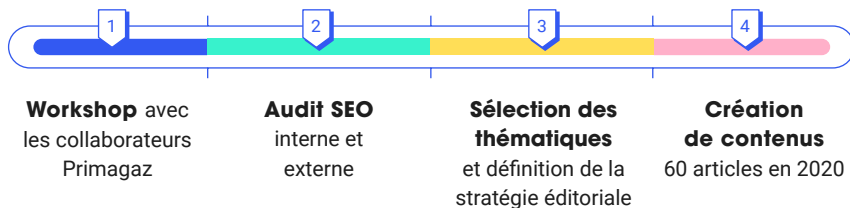
Adrien Cresci,
Content Strategist,
YouLoveWords



Ce qui a été déterminant pour que notre collaboration soit fructueuse, c'est la compréhension de l'écosystème.

Respecter les enjeux de toutes les parties prenantes, du fournisseur au distributeur de gaz.

Nous avons développé une stratégie relationnelle engageante en 4 étapes



Le contenu coup de cœur

Création du "Guide du choix de l'énergie"

L'énergie n'est ni un sujet facile ni même un achat « coup de cœur ». Pourtant, le choix d'un mode de chauffage est obligatoire et impacte le quotidien de tous les foyers. Nous avons développé pour Primagaz « le guide du choix de l'énergie ». Ce guide a été conçu pour partager les connaissances nécessaires à chaque étape : de la découverte de l'énergie au choix de l'installation.

Ce contenu permet de répondre aux questionnements clients et apporte une réponse claire.



60 contenus pour améliorer mon référencement et faire monter en flèche mes taux de conversion.



Laetitia Aymard,
Directrice Marketing et Communication,
Primagaz

