




# Étude de cas : Cliniques médicales

Obtenir des résultats significatifs et mesurables grâce à la gestion des listes

Avec 300 cliniques médicales privées et franchisées dans toute l'Espagne, le client avait besoin d'une solution pour gérer et optimiser ses données locales en ligne. En s'associant avec DAC, ils ont pu mieux se connecter avec leurs clients où qu'ils se trouvent, ce qui a permis de transformer la croissance de l'entreprise !

## La gestion des listes en action

	Le défi	Le résultat
<b>Visibilité</b> 	<b>34%</b> La visibilité chez les vendeurs était de 34%	<b>98%</b> Augmentation de la visibilité <b>2,8x</b>
<b>Précision</b> 	<b>71%</b> Seuls 71% des lieux d'implantation présentaient des informations exactes	<b>93%</b> Augmentation de la précision <b>1,3x</b>
<b>Appels</b> 	<b>1 345</b> Le client recevait 1 345 appels par mois	<b>11 907</b> Le nombre d'appels par mois a augmenté de <b>8,8x</b>
<b>Trafic</b> 	<b>271</b> Le client recevait 271 visites par mois	<b>2 889</b> Le nombre de visites par mois a augmenté de <b>10,6x</b>
<b>Critiques</b> 	<b>93 3,1 -8,60%</b> Les avis étaient généralement négatifs et la marque n'a pas répondu. En juin 2017, il y a eu 93 avis avec une note moyenne de 3,1 et un taux de recommandation net de -8,60%.	<b>158 3,7 29,30%</b> Le nombre d'examen a augmenté en raison de l'accroissement de la visibilité. Le score de l'examen et le Net Promoter Score ont également augmenté, car le client a commencé à répondre aux examens.