



**Convertize**  
THINK OPTIMIZATION

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

## Raffles Media recentre ses activités sur l'Optimisation des taux de conversion et devient Convertize

**2 mars 2015 – Londres** – Afin d'illustrer le recentrage de ses activités de conseil, Raffles Media change officiellement de nom et devient Convertize.

« Nous pratiquons l'optimisation des conversions depuis notre création en 2008 » précise Philippe AIME, **CEO** de Convertize.

« D'abord leader en Email marketing à la performance, nos années d'expériences dans de très nombreux secteurs et dans plusieurs pays Européens nous ont permis d'avoir un benchmark des meilleures pratiques et de développer des méthodologies d'optimisation avec nos Clients. Beaucoup d'entre eux ont compris que l'optimisation de leur site permet de maximiser les retours sur investissement par rapport à l'acquisition de trafic. En conséquence, nous nous sommes adaptés pour offrir ces services. »

L'optimisation des taux de conversion (CRO en anglais, pour Conversion Rate Optimisation) consiste en la mise en place d'un processus expérimental sur une landing page, un site Internet, ou un entonnoir de conversion et dont l'objectif est d'augmenter le pourcentage de visiteurs qui deviennent des Clients. Les consultants de Convertize ont acquis des vastes connaissances en processus de conversion et utilisent les technologies de A/B testing, les derniers résultats de recherches en neuromarketing et économie comportementale, des analyses d'expériences d'utilisateurs ainsi que des méthodes heuristiques pour rendre les offres commerciales plus performantes.

« Une étude récente du Journal du Net montre que le panier moyen des achats réalisés en ligne a baissé de 4% entre 2013 et 2014, et pendant ce temps la concurrence de l'e-Commerce ne cesse d'augmenter. Cela se traduit indirectement par une hausse des coûts d'acquisition de nouveaux clients » indique Jacques Belhamou, Directeur Commercial de Convertize. « La concurrence en ligne est très rude, et nos Clients savent que le CRO est la clé du succès, en augmentant les marges et en transformant les visiteurs virtuels en Clients réels. »

Philippe AIME précise que ce changement de nom est une décision importante qui confirme l'évolution stratégique de la société qui s'est profilé pendant les dernières années.

## **Nous ne voulons pas être les plus grands, mais simplement les meilleurs dans le domaine du conseil en marketing digital**

« Au cours des 6 dernières années, nous avons développé des méthodologies et des processus qui nous permettent d'apporter des services à forte valeur ajoutée aux pure players et aux Grands Groupes présents sur Internet. Malgré une croissance rapide, nous n'avons pas l'ambition de devenir les plus grands, mais simplement les meilleurs dans le domaine du conseil en marketing digital. Notre changement de marque reflète cette stratégie. Nous pensons aussi que le nom 'Convertize' nous permet de mieux communiquer auprès de nos Clients internationaux. »

« Quand vous commercialisez des produits ou des services en ligne, le plus grand challenge est de ne pas stagner. Ce qui marchait très bien l'année dernière peut devenir obsolète cette année. C'est pourquoi nous évoluons pour proposer des services marketing toujours plus performants. Le CRO, très simplement, c'est le nouveau moyen de maximiser vos ventes en ligne ».

Le changement de nom prend effet dès aujourd'hui.

CONTACT PRESSE  
(+33) 9 75 18 10 80

- - - - -

Convertize est une agence de conseil en web marketing spécialisée dans l'optimisation des taux de conversion. Elle accompagne ses clients dans l'amélioration de leur site internet. Grâce à des actions simples et efficaces, la méthode Convertize permet d'augmenter rapidement la rentabilité des sites. Convertize est présente au Royaume-Uni, en France et en Italie.

Pour plus d'informations, <http://www.convertize.com>