

MOZZENO

« Ce que nous avons particulièrement apprécié, c'est l'approche pragmatique d'Universem »

X. Laoureux – Co-fondateur

LE "SEO" POUR 'BOOSTER' LA CROISSANCE DE L'EXPERT DU PRÊT PERSONNEL ET DU FINANCEMENT PARTICIPATIF EN LIGNE !

Mozzeno se veut différent des autres acteurs actifs dans le secteur du crédit. La startup belge ambitionne d'offrir un nouveau canal tant aux emprunteurs qu'aux investisseurs. Une vision qui nous a été exposée par Xavier Laoureux, co-fondateur : « Nous sommes la première plateforme belge permettant aux particuliers de prêter de l'argent à d'autres particuliers de manière indirecte ». L'objectif poursuivi est clair : « offrir une alternative durable et collaborative aux banques et autres organismes de crédit ».

Fondée en 2017, la jeune société de crédit a misé sur une offre 100% digitale : pas d'agences, pas de courtiers, tout se fait au départ du site web. Une approche qui se reflète également dans ses choix marketing. En effet, étant donné son importance, le site de Mozzeno devait impérativement gagner en notoriété : « nous devons gagner en visibilité tout en nous rapprochant des consommateurs et des investisseurs. Nous devons leur proposer un contenu riche et pertinent. La méthodologie 'SEO' d'Universem nous y aide ».

NOUVEAU SUR LE MARCHÉ,
MOZZENO MISE SUR LA
NOTORIÉTÉ.



Céline Naveau
Team Leader

Le site reposait déjà sur de bonnes bases techniques mais nécessitait des adaptations structurelles au niveau de son arborescence. D'où l'importance de l'analyse sémantique.

Nous avons veillé à conseiller Mozzeno dans la création et l'optimisation de leur contenu avec de très beaux résultats puisque cela a permis à la startup de ressortir, au côté de grands noms du secteur, sur des termes plus génériques. Quoi de mieux pour 'booster' leur visibilité ?



* Position moyenne mesurée au cours de 18 tests sur la requête « prêt en ligne » en région wallonne

« L'OBJETIF N'EST PAS UNIQUEMENT D'ÊTRE MIEUX RÉFÉRENCÉ. IL FAUT AUSSI ÊTRE PLUS LISIBLE. »

Pour Xavier Laoureux, il n'était pas uniquement question de référencement : « nous avons décidé de travailler sur deux pans complémentaires. Le premier était orienté référencement et le second se concentrait davantage sur la lisibilité du contenu. Nous voulons proposer des articles répondant clairement à toutes les questions que se posent nos cibles. Un contenu qui véhicule les valeurs de notre entreprise et qui met en avant les avantages de nos services ».

Les consultants 'SEO' d'Universem ont donc attaché une importance toute particulière à l'analyse sémantique avant de se pencher sur la création de contenus pertinents et en phase avec la cible. Les équipes de Mozzeno désiraient également gagner en autonomie. Ce projet comprend donc un plan de formation développé sur mesure pour Mozzeno.

« UNE APPROCHE PROGRESSIVE POUR MIEUX SUIVRE LES PREMIERS RÉSULTATS. »

Ce qui semble également avoir marqué les équipes de Mozzeno, c'est l'approche structurée et orientée résultats d'Universem. « Chaque recommandation était déclinée en plusieurs points d'action concrets que nos équipes n'avaient plus qu'à implémenter, ce qui nous a permis de très rapidement constater les premiers résultats positifs ».

En effet, notre approche axée conseil met un point d'honneur à évoluer de manière progressive, au rythme du client, tout en mesurant l'impact de chaque recommandation : « le projet était découpé en plusieurs étapes. Chaque livrable était évalué de manière continue afin d'être davantage optimisé si nécessaire. De plus, les équipes d'Universem ont partagé en toute transparence les résultats obtenus et nous ont fait profiter de leur savoir. Nous sommes ravis du suivi et des échanges. ». Pour résumer en une phrase :

« EN NOUS AIDANT À ATTEINDRE NOS OBJECTIFS 'SEO', UNIVERSEM A SOUTENU NOTRE CROISSANCE »

