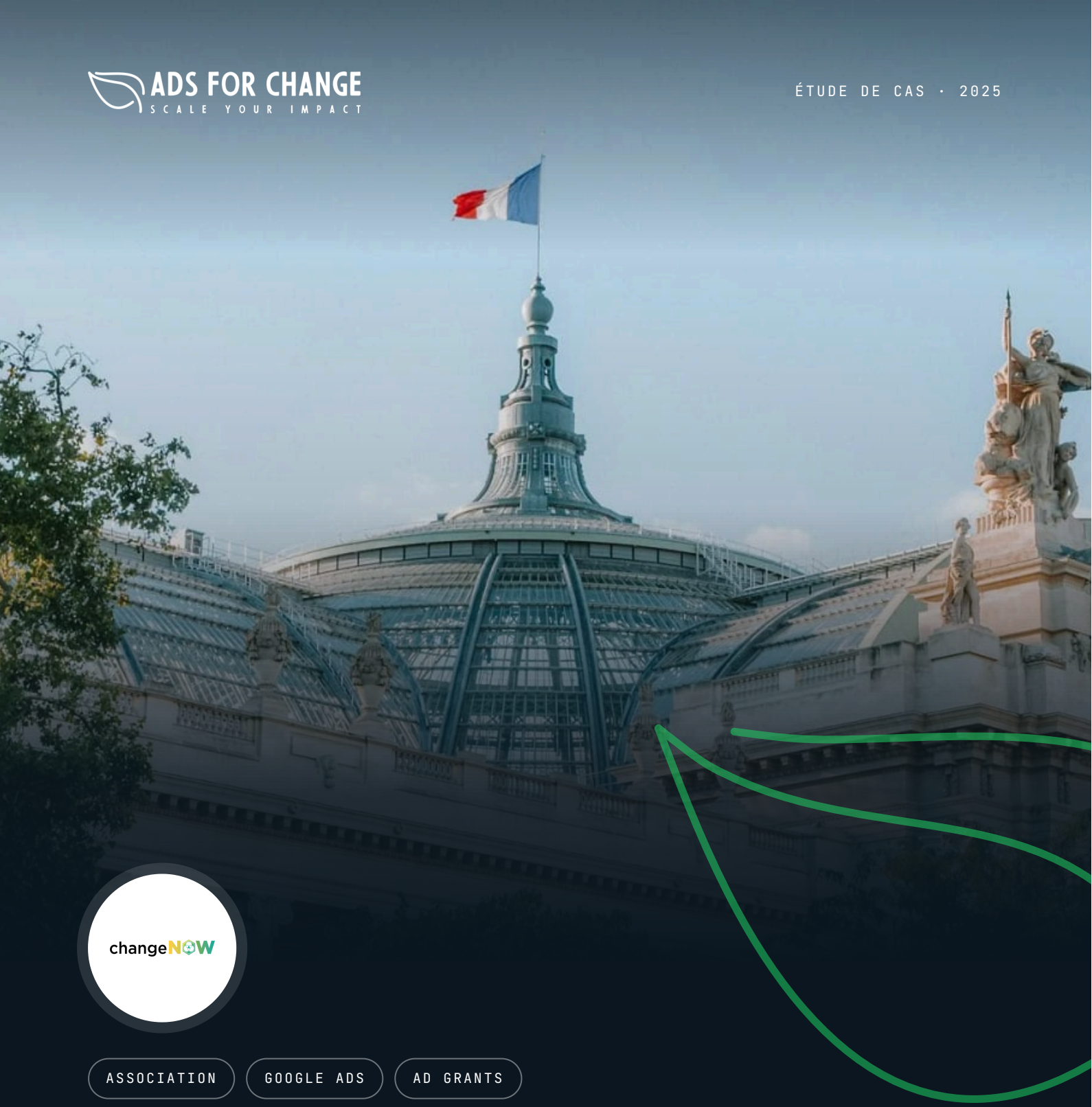
ADS FOR CHANGE
SCALE YOUR IMPACT

ÉTUDE DE CAS · 2025



changeNOW

ASSOCIATION | GOOGLE ADS | AD GRANTS

CHANGENOW : STRUCTURER L'ACQUISITION DIGITALE POUR BOOSTER LES VENTES B2B (ROAS 4.03) ET INTERNATIONALISER L'AUDIENCE

changeNOW

EN BREF

CLIENT
ChangeNOW

LEVIERS
Google Ads, Google Ad Grants

L'ESSENTIEL

Les campagnes ont généré un ROAS (Retour sur les dépenses publicitaires) de 4.03 sur les ventes de billets B2B.

CHANGENOW × ADS FOR CHANGE EN CHIFFRES

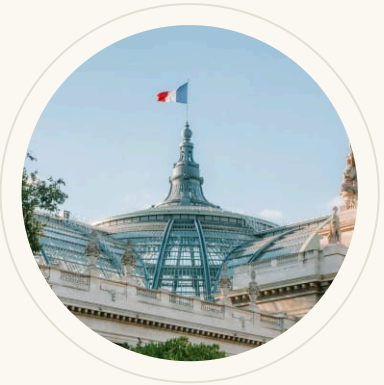
ROAS 4,03
sur la billetterie B2B

312 000
impressions

40 %
de visiteurs internationaux

LE CLIENT	ChangeNOW est un événement au succès établi en termes d'impact.
LE DÉFI	Le défi principal n'était pas la notoriété, mais la conversion et l'expansion géographique.





QUI EST CHANGENOW ?

QUI EST CHANGENOW ?

ChangeNOW est un événement au succès établi en termes d'impact. Cependant, l'organisation a fait le constat qu'il lui manquait des leviers numériques solides pour accélérer la vente de billets, attirer davantage de visiteurs internationaux et mesurer précisément l'efficacité de ses actions marketing.

02

LE DÉFI

L'ENJEU : PASSER D'UN SUCCÈS D'ESTIME À UNE PERFORMANCE MESURABLE

> *Le défi principal n'était pas la notoriété, mais la conversion et l'expansion géographique. Il fallait structurer une approche capable de cibler efficacement des audiences distinctes (B2B vs B2C) à l'échelle internationale, tout en mettant en place les outils nécessaires pour suivre le parcours d'achat de bout en bout.*

01 LE CLIENT
02 LE DÉFI
03 NOTRE APPROCHE
04 LES RÉSULTATS

03

NOTRE APPROCHE

LA SOLUTION MISE EN PLACE

Pour répondre à ce besoin de structuration et de performance, une stratégie Search rigoureuse a été déployée :

1

Campagnes Internationales Structurées

Lancement de campagnes Google Ads payantes et Google Ad Grants bien architecturées pour couvrir les marchés internationaux ciblés.

2

Ciblage Sémantique Affiné

Un travail de segmentation précis a été réalisé sur les mots-clés pour distinguer et adresser spécifiquement les intentions de recherche B2B et B2C.

3

Landing Pages Thématiques

Pour améliorer la pertinence et le taux de conversion, le trafic a été redirigé vers des pages d'atterrissage dédiées à des thèmes spécifiques de l'événement (IA, climat, océan, etc.).

4

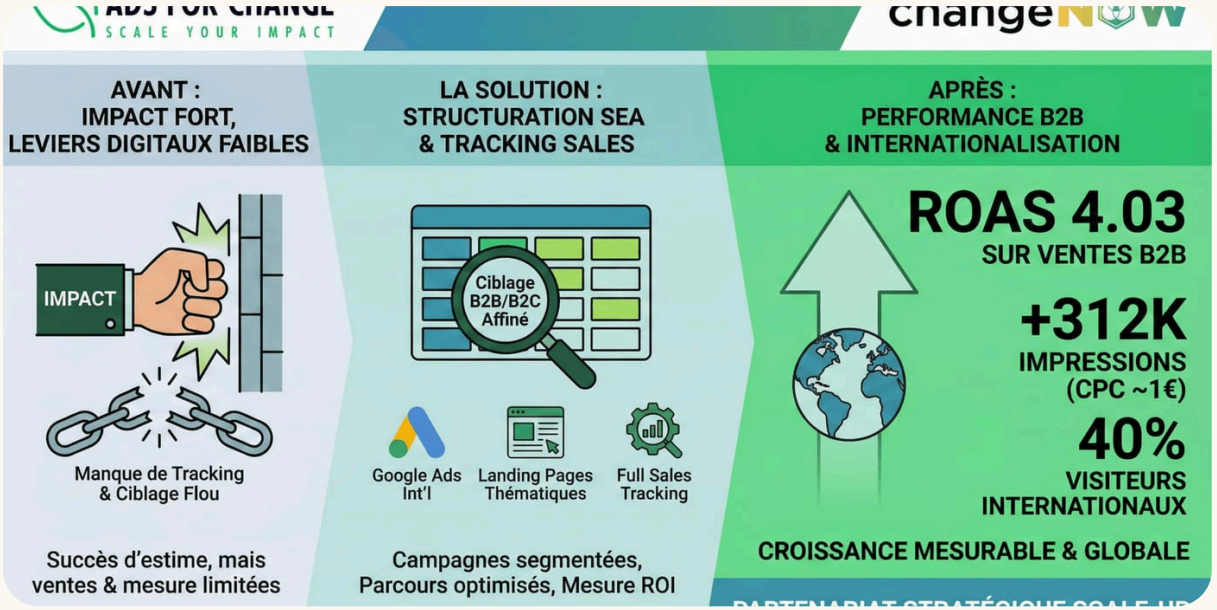
Full Sales Tracking

Implémentation d'un suivi complet des ventes pour attribuer précisément les revenus aux efforts publicitaires.

LEVIERS

Google Ads | Google Ad Grants

01 LE CLIENT
02 LE DÉFI
03 NOTRE APPROCHE
04 LES RÉSULTATS



01 LE CLIENT
02 LE DÉFI
03 NOTRE APPROCHE
04 LES RÉSULTATS

04

LES RÉSULTATS

LES RÉSULTATS OBTENUS

ROAS 4,03
sur la billetterie B2B

312 000
impressions

40 %
de visiteurs internationaux

Cette approche structurée, combinant ciblage fin et tracking robuste, a permis d'atteindre des résultats significatifs :

- **Rentabilité B2B Élevée :** Les campagnes ont généré un **ROAS (Retour sur les dépenses publicitaires) de 4.03** sur les ventes de billets B2B, prouvant l'efficacité économique du dispositif sur cette cible prioritaire.
- **Visibilité Maîtrisée :** Plus de **312 000 impressions** ont été délivrées, tout en maintenant un coût par clic (CPC) contrôlé aux alentours de 1 €.
- **Internationalisation Réussie :** La part des visiteurs internationaux a atteint **40 %** pour l'édition 2025. Enfin, cette stratégie a permis de collecter des insights exploitables pour continuer d'optimiser les éditions futures.

01 LE CLIENT
02 LE DÉFI
03 NOTRE APPROCHE
04 LES RÉSULTATS

ADS FOR CHANGE
SCALE YOUR IMPACT

BÉNÉFICIEZ D'UN AUDIT 100% PERSONNALISÉ EN PRO BONO

Obtenez un diagnostic complet de vos campagnes publicitaires et identifiez de nouvelles pistes d'optimisation. Nous poserons un regard neuf et frais su votre stratégie actuelle.

Demandez le votre ↗

CONTACT

hello@adsforchange.co

adsforchange.co/changenow-boost-transition-ecologique-change-now/

↑ LIRE L'ÉTUDE DE CAS EN LIGNE