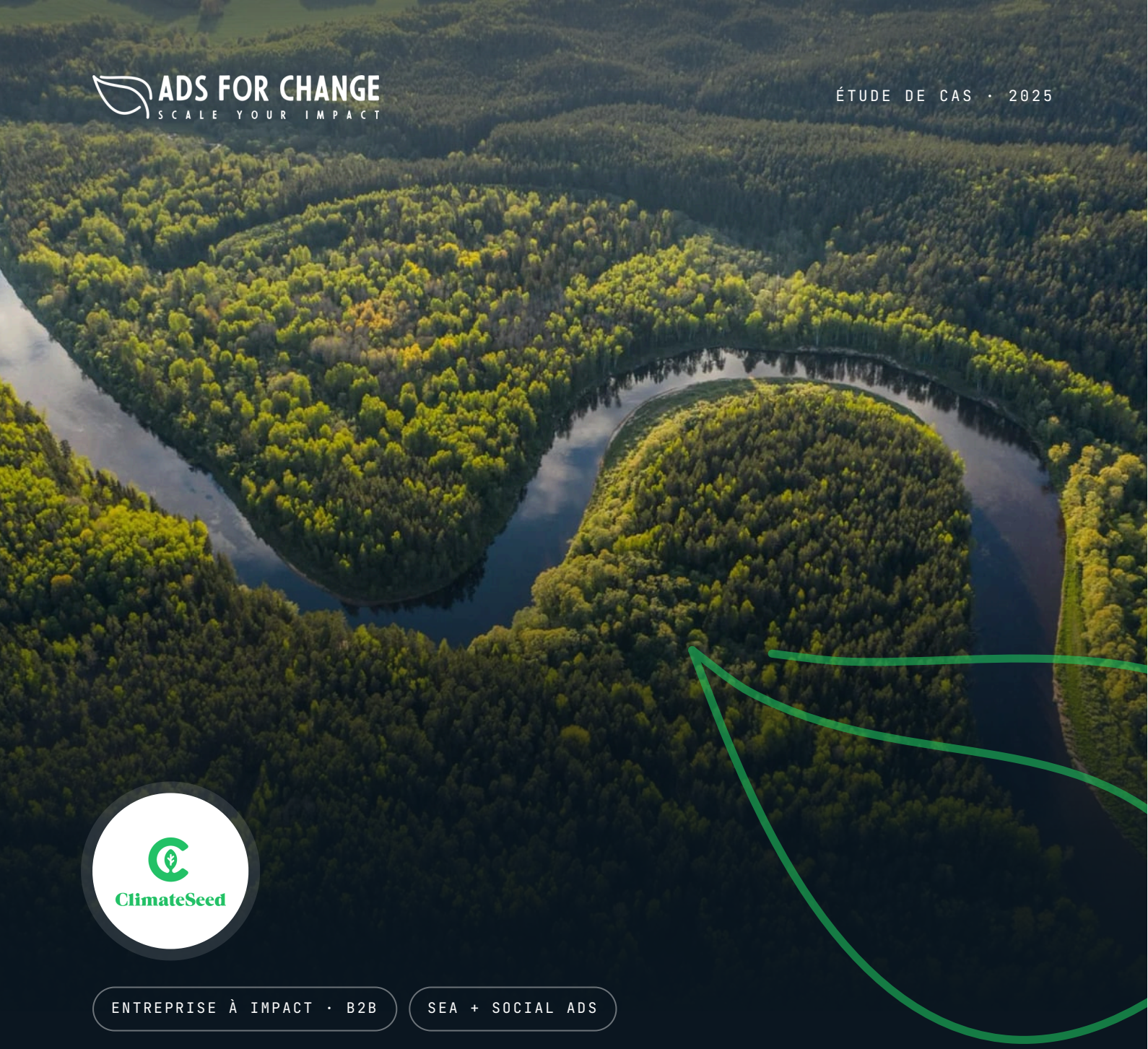


ClimateSeed

ENTREPRISE À IMPACT · B2B

SEA + SOCIAL ADS

CLIMATESEED : +48 % DE LEADS B2B ET -22 % DE COÛT PAR LEAD GRÂCE AU SEA MULTI-MARCHÉS

Comment Ads for Change a structuré l'acquisition B2B de ClimateSeed sur trois marchés européens en combinant Google Ads segmenté par pays, tests créatifs sur LinkedIn et Meta, et un suivi des leads jusqu'à la vente.

ClimateSeed

EN BREF

CLIENT
ClimateSeed

SECTEUR
Climat · crédits carbone

LEVIERS
Google Ads, LinkedIn Ads, Meta Ads

MARCHÉS
France, Italie, Allemagne

L'ESSENTIEL

+48 % de leads et un CPA réduit de 22 %.

CLIMATESEED × ADS FOR CHANGE EN CHIFFRES

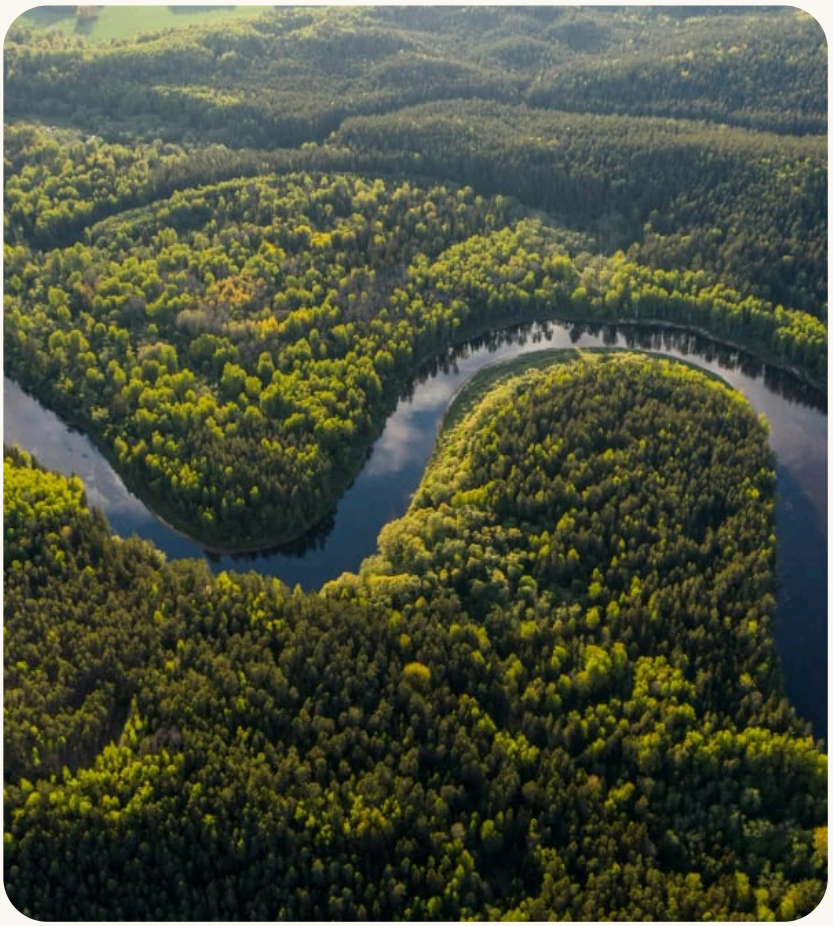
+48 %
de leads B2B générés

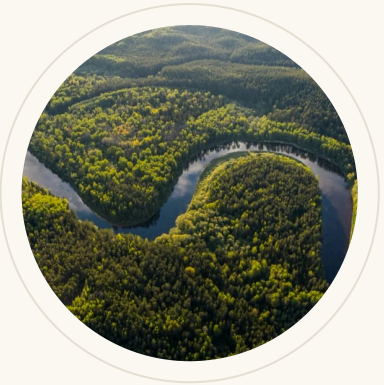
-22 %
de coût par lead (CPA)

3
marchés pilotés : FR, IT, DE

LE CLIENT

ClimateSeed aide les entreprises à se décarboner via des projets carbone certifiés.





QUI EST CLIMATESEED ?

QUI EST CLIMATESEED ?

Depuis 2018, ClimateSeed accompagne les entreprises dans leur décarbonation : mesure de l'empreinte, sélection de projets de contribution certifiés et accompagnement stratégique pour atteindre leurs objectifs climat.

200+ clients
entreprises accompagnées

1% for the Planet
membre du réseau

Fonds à impact AXA
soutien financier

02

LE DÉFI

LE DÉFI : CAPTER DES DÉCIDEURS B2B SUR UN MARCHÉ OPAQUE

> *Le marché des crédits carbone souffre d'un déficit de confiance : projets non certifiés, risque de greenwashing, référentiels complexes. Les entreprises ont du mal à s'y retrouver, et les recherches sur le sujet mélangent intentions professionnelles et curiosité grand public.*

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

03

NOTRE APPROCHE

NOTRE APPROCHE EN 3 AXES

1

Google Ads segmenté par marché

Campagnes séparées pour la France, l'Italie et l'Allemagne, mots-clés B2B à forte intention adaptés à chaque langue, et exclusion continue des requêtes grand public (calculateurs CO2 individuels).

2

Tests créatifs sur LinkedIn et Meta

Diversification des annonces avec plusieurs angles et concepts testés en parallèle, pour ajuster les messages à chaque audience locale.

3

Suivi du lead jusqu'à la vente

Analyse du parcours lead-to-sale dans HubSpot et passage au tracking server-side pour fiabiliser l'attribution des conversions.

LEVIERS

Google Ads | LinkedIn Ads | Meta Ads

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

04

LES RÉSULTATS

LES RÉSULTATS

+48 %
de leads B2B générés

-22 %
de coût par lead (CPA)

3
marchés pilotés : FR, IT, DE

↳ SOURCES : GOOGLE ADS, HUBSPOT

INDICATEUR	ÉVOLUTION
Leads B2B / mois	+48 %
Coût par lead	-22 %

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

ADS FOR CHANGE
SCALE YOUR IMPACT

VOUS ÊTES UNE ENTREPRISE À IMPACT B2B ?

On audite gratuitement vos campagnes et on vous dit où sont vos leads perdus.

Obtenir mon audit pro bono ↗

CONTACT

hello@adsforchange.co

adsforchange.co/climateseed/

↑ LIRE L'ÉTUDE DE CAS EN LIGNE