

PILLAR

ANALYSE DU ROI

# ROI des domaines premium : les mathématiques derrière les noms à 49 M\$

*CarInsurance.com à 49,7 M\$. Voice.com à 30 M\$. Cars.com à 872 M\$. Pas des billets de loterie – des investissements calculés aux rendements quantifiables.*

PILLAR MEDIA & ENTERTAINMENT · PILLARME.COM/INSIGHTS

**CarInsurance.com s'est vendu 49,7 millions de dollars. Voice.com a atteint 30 millions de dollars. Cars.com est valorisé à 872 millions de dollars.** Ce ne sont pas des billets de loterie. Ce sont des investissements calculés aux rendements quantifiables — fondés sur le trafic, la conversion, l'autorité et l'appréciation.

## 01 — Les quatre moteurs de rendement

---

**Avantage au taux de clic :** +25 % de clics organiques à position de recherche égale

**Hausse de conversion :** 14 à 40 % d'amélioration par rapport aux domaines génériques

**Trafic en saisie directe :** 50 à 70 % des visites totales, coût d'acquisition nul

**Appréciation de l'actif :** 12 à 15 % de rendements annuels historiques

## 02 — 1. L'avantage au taux de clic

---

Les domaines contenant des termes de catégorie pertinents reçoivent jusqu'à **25 % de clics en plus** à position de recherche égale. Le mécanisme ? La confiance.

Valeur de la hausse de CTR = clics organiques annuels × 25 % × valeur client

Exemple : 100 000 clics organiques annuels × 25 % de hausse × 50 \$ de valeur client = **1,25 M\$ de valeur annuelle supplémentaire**, avant que tout autre moteur de rendement ne se cumule.

## 03 — 2. La hausse de conversion

---

Les domaines premium réduisent l'hésitation de l'acheteur. Les améliorations de conversion documentées vont de **14 à 40 %**. Sur un site générant 50 000 visiteurs par mois avec un taux de conversion de base de 2,0 % :

Taux de conversion du domaine premium : 2,5 % (+25 % de hausse)

Conversions mensuelles supplémentaires : +250

À 100 \$ de panier moyen : **+25 000 \$ par mois**

Sur une base annuelle : **300 000 \$** rien que par la hausse de conversion

## 04 — 3. Le trafic en saisie directe

---

**Gratuit.** Coût d'acquisition client nul.

**Forte intention.** L'utilisateur a fouillé sa mémoire pour trouver exactement la catégorie que vous vendez.

**Durable.** Indépendant des changements d'algorithme de recherche.

**Cumulatif.** L'autorité croît avec chaque citation, chaque mention éditoriale.

Insurance.com recevrait des millions de visiteurs directs chaque année. À une valeur moyenne de prospect en assurance de 15 à 50 \$, le trafic direct à lui seul peut produire des dizaines de millions en valeur brute annuelle.

## 05 — 4. L'appréciation de l'actif

---

Les domaines .com premium ont produit **12 à 15 % de rendements annuels moyens** au cours de la dernière décennie. L'offre est fixée à 159 M de .com au total, les noms d'un seul mot et ceux qui définissent une catégorie étant en pratique à zéro nouvelle offre. La demande est mondiale, multilingue et en croissance.

## 06 — Anatomie d'une vente à 49,7 M\$

---

Volume de recherche mensuel estimé : plus de 450 000

CPC moyen pour les mots-clés d'assurance auto : 50 à 150 \$

Valeur du trafic organique : 5 à 15 M\$ par mois

Trafic en saisie directe : plus de 100 000 par mois

Valeur d'un prospect en assurance : 15 à 75 \$ par prospect

**Potentiel de revenus annuels : 50 à 100 M\$ et plus**

À 49,7 M\$, le domaine se rentabilise en moins d'un an lorsqu'il est correctement exploité.

## 07 — Ce que cela signifie pour Pillar

---

Pillar Media & Entertainment gère ou acquiert activement plus de **100 000 propriétés de domaines premium** en anglais, espagnol, français et portugais. Nous évaluons chaque propriété du portefeuille selon le même modèle à quatre facteurs — auquel s'ajoutent la couverture éditoriale et les citations qui bâtissent une autorité catégorielle durable.

La raison pour laquelle CarInsurance.com s'est vendu 49,7 M\$ est la même que celle qui justifie notre inventaire de lancement de 6 608 domaines : les noms premium cumulent des rendements que les alternatives génériques ne peuvent atteindre.

## Questions fréquentes.

---

### **Pourquoi CarInsurance.com s'est-il vendu 49,7 M\$ ?**

Évalué sur la base de revenus annuels estimés de 50 à 100 M\$ provenant du trafic organique, des visites en saisie directe et de prospects d'assurance à forte valeur, avec un CPC de 50 à 150 \$. Le domaine se rentabilise en moins d'un an lorsqu'il est correctement exploité.

---

### **Le taux d'appréciation annuel de 12 à 15 % est-il fiable ?**

Il reflète la performance moyenne des .com premium au cours de la dernière décennie, documentée par les relevés de ventes de Sedo, NameBio et DNJournal.

---

## **Comment fonctionne concrètement la hausse de conversion ?**

Les domaines premium réduisent l'hésitation de l'acheteur en signalant l'autorité. La recherche sectorielle documente 14 à 40 % d'amélioration des conversions lorsque les entreprises passent d'un domaine générique à un domaine qui définit la catégorie.

---

## **Pourquoi le trafic en saisie directe a-t-il autant de valeur ?**

Il n'entraîne aucun coût d'acquisition, provient d'utilisateurs à l'intention la plus forte possible, est indépendant des changements d'algorithme de recherche et se cumule à mesure que l'autorité de la marque et l'autorité éditoriale grandissent.

---

## **Comment Pillar évalue-t-il les domaines premium à l'échelle du portefeuille ?**

Pillar évalue chaque propriété selon le modèle à quatre facteurs et associe chaque domaine à une couverture éditoriale et à des citations qui bâtissent une autorité catégorielle durable à travers notre réseau de plus de 100 000 propriétés.

---