



METTRE EN ŒUVRE LA PROSPECTION BTOB VIA INTERNET

approche comparative des différentes solutions.

www.leadbtob.biz



Le sommaire

1. Pourquoi la prospection via internet?	3
2. Quels pré requis pour opérationnaliser la prospection digitale dans votre entreprise ?	6
3. Quelles solutions pour intégrer la prospection digitale dans votre entreprise ?	7
4. L'essentiel en trois points	10
Merci	11



1. POURQUOI LA PROSPECTION VIA INTERNET ?

UN NOUVEL IMPÉRATIF

Demande atone, marchés hyper concurrentiels, conjoncture incertaine... Les PME doivent néanmoins trouver les moyens de se développer commercialement, tout en s'adaptant à la nouvelle réalité commerciale.

La prospection via internet s'impose pour s'adapter à la nouvelle réalité commerciale.

La prospection digitale est une méthode qui permet aux entreprises en B2B de se développer commercialement, plus efficacement et à moindre coût, en utilisant pleinement le potentiel d'internet.

54% d'opportunités commerciales en plus sont nécessaires pour générer le même chiffre d'affaires qu'avant.

ÉTUDE IDC

66% des prospects B2B ont déjà choisi leur solution avant même d'avoir rencontré un commercial.

ÉTUDE SIRIUSDECISIONS

8% seulement des affaires signées trouvent leur origine dans les salons, le marketing direct et la prospection téléphonique, qui ont coûté plus de 50% du budget marketing.

ÉTUDE HUBSPOT

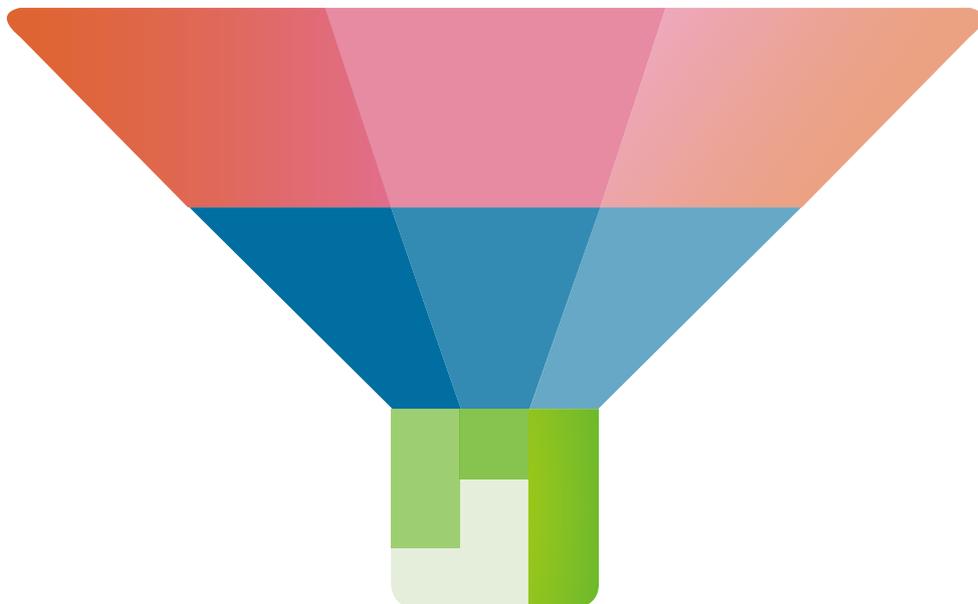


UN NOUVEAU LEVIER DANS VOTRE MODÈLE DE VENTE

Digital, marketing traditionnel, forces commerciales. Ces trois ressources n'ont pas toutes la même efficacité selon que vous essayez d'attirer, de motiver ou de convaincre vos prospects.

La prospection via internet permet d'attirer beaucoup plus de prospects, de les motiver plus efficacement et de les convaincre plus rapidement. Elle est en général la méthode la plus efficace et la moins coûteuse dans les deux premières étapes du cycle.

La prospection via internet devient incontournable pour optimiser son modèle de vente. Dès lors comment la mettre en œuvre dans votre entreprise ?





2. QUELS PRÉREQUIS POUR OPÉRATIONNALISER LA PROSPECTION DIGITALE DANS VOTRE ENTREPRISE ?

Checklist des compétences et technologies indispensables pour automatiser votre prospection

” De la première touche avec vos prospects sur internet jusqu’à la conclusion d’une affaire, la prospection via internet est un dispositif éminemment complet, et par conséquent éminemment complexe. Elle repose nécessairement sur plusieurs méthodes digitales fondamentales et indissociables les unes des autres pour attirer, motiver et convaincre vos prospects.

ATTIRER

être trouvé par ses prospects sur internet et répondre à leurs enjeux grâce à des communications pertinentes

TECHNIQUES ET COMPÉTENCES

- Référencement, SEO, SEM : gestion de votre position sur les moteurs de recherche
- Community management : gestion de votre présence sur les réseaux sociaux
- Content marketing : stratégie et rédaction des communications adaptées aux problématiques de vos cibles (article de blog, ebook, étude de cas, infographie)



LOGICIELS ET TECHNOLOGIES DIGITALES

- Outils d’analyse et d’optimisation de mots clés
- Outil de social media management : fonctionnalité de monitoring et publication qui permet de publier en masse et de façon sélective les articles ou contenus sur les réseaux sociaux
- Système de gestion de contenu (CMS) : l’interface qui va supporter vos communications



CHECKLIST DES COMPÉTENCES ET TECHNOLOGIES INDISPENSABLES POUR AUTOMATISER VOTRE PROSPECTION

MOTIVER

faire mûrir l'intérêt de ses prospects de façon automatisée mais personnalisée

TECHNIQUES ET COMPÉTENCES

- Marketing automation : ce sont les techniques qui permettent le déclenchement et le déroulement de campagnes marketing en fonction de la situation de vos prospects dans le cycle d'achat ou de leurs interactions avec vos sites et vos communications. Cela se fait quasiment sans intervention humaine autre que celle de la planification initiale.



LOGICIELS ET TECHNOLOGIES DIGITALES

- Routeur d'emailing avec système de tracking
- Plateforme de marketing automation permettant de créer une conversation virtuelle avec vos prospects pour les faire cheminer

CONVAINCRE

fluidifier l'acte de vente en concentrant l'effort commercial sur les prospects motivés

TECHNIQUES ET COMPETENCES

- Intelligence commerciale : c'est l'ensemble des actions coordonnées de traitement d'intégration et de distribution de l'information utiles au développement des ventes de l'entreprise. Concrètement, elle aide les commerciaux à engager, au moment opportun, une conversation efficace avec les prospects motivés.
- Social selling : démarche d'écoute et d'engagement des prospects et clients pour les accompagner dans leur processus d'achat. Le social selling consiste à trouver des clients, à s'adapter à leurs besoins et à les engager dans les réseaux sociaux.



LOGICIELS ET TECHNOLOGIES DIGITALES

- Système de scoring : fonctionnalité qui permet au fil de ces conversations et au fur et à mesure que le prospect chemine de comptabiliser son intérêt.
- CRM connecté : passerelle pour passer directement vos leads qualifiés à vos commerciaux.



3. QUELLES SOLUTIONS POUR INTÉGRER LA PROSPECTION DIGITALE DANS VOTRE ENTREPRISE ?

Pour mettre en œuvre et piloter le système de la prospection via internet, vous pouvez intégrer une équipe. Attention pas n'importe qui ! Pour intégrer un tel dispositif, vous devrez veiller à recruter une équipe aux compétences distinctes et complémentaires, parmi lesquelles :

Communication digitale : conception des livres blancs, infographies, emails, articles, etc

Création graphique : déclinaison des supports autour du thème de communication choisi en accord avec votre identité visuelle

Automatisation système : configuration des conversations scénarisées sur la plateforme de Marketing Automation

Infrastructure web : conception et management des pages web, formulaires, boutons d'actions, mini-site, etc

Process commercial : maturation de vos leads, outillage et formation de vos commerciaux, pilotage du pipeline

Pilotage de projet : management de la production, définition de la stratégie



LES PLUS

- Les compétences internalisées
- L'exclusivité d'une équipe dédiée
- Des ressources potentiellement mutualisables sur d'autres activités

LES POINTS D'ATTENTION

- Les personnes choisies savent-elles travailler ensemble ?
- Ont-elles l'expertise des rouages logiciels et technologiques de la prospection via internet ?
- L'équipe sera-t-elle opérationnelle immédiatement ?
- Êtes-vous prêt à prendre le risque de l'embauche ?



AUJOURD'HUI VOUS TRAVAILLEZ DÉJÀ AVEC PLUSIEURS AGENCES :

une agence éditoriale pour vos brochures et publications, une agence web pour votre site internet et votre référencement, une entreprise de formation professionnelle pour améliorer la productivité de vos commerciaux.

Peut-être envisagez-vous de fragmenter le service de prospection via internet entre ces agences ?

VOUS ÊTES SATISFAIT DE VOTRE AGENCE ACTUELLE, ET, SOUHAITEZ LES SOLLICITER POUR VOTRE PROSPECTION VIA INTERNET ?



LES PLUS

- Des expertises distinctes et reconnues
- Le confort d'une relation fournisseur que vous maîtrisez déjà
- L'externalisation du risque
- La flexibilité



LES POINTS D'ATTENTION

- Qui sera le garant de la mise en œuvre de votre stratégie ?
- Est-ce réellement viable du point de vue opérationnel ?
- Disposez-vous d'une garantie de résultats ?

Vous êtes en quête de croissance tout de suite et souhaitez mettre en œuvre la prospection via internet sans perdre de temps, et sans risque ?

LeadBtoB et LEADSEEKER 2 agences complémentaires de prospection BtoB via internet sont en mesure de mettre en œuvre votre prospection internet dans les moindres détails de la stratégie à la conclusion de vos affaires.



ET POURQUOI PAS UN SERVICE TOUT INCLU?



LES PLUS

- La force d'une stratégie cohérente et d'une méthodologie éprouvée
- Des experts certifiés et rompus aux technologies de la prospection internet
- Le confort d'un service opérationnalisé dans les moindres détails



LES POINTS D'ATTENTION

Si vous consultez d'autres agences (dites d'inbound marketing notamment), veuillez à vous poser les questions suivantes :

- L'agence choisie s'engage-t-elle formellement sur les résultats ?
 - Disposerez-vous d'une équipe déléguée, aux compétences distinctes et complémentaires ?
- L'agence dispose-t-elle de références probantes ?



4. L'ESSENTIEL EN TROIS POINTS

” Parce qu'elle intègre des activités distinctes (communication, infrastructure, pilotage, alignement des commerciaux) pour attirer, motiver et convaincre vos prospects, la prospection via internet est un dispositif complexe et technique.

C'est la technologie inhérente à la prospection via internet qui vous permet de mesurer précisément l'impact commercial et financier de chaque contenu de communication, de votre site, de votre présence sur les réseaux sociaux, d'en mesurer le ROI et de vous ajuster si besoin.

La prospection via internet ne laisse aucune place à l'improvisation. Pour être efficace, elle doit reposer sur une stratégie initiale cohérente, des outils pointus et, en somme être exécutée par une équipe rompue à la méthodologie et aux outils digitaux.



La prospection via internet reste
le moyen actuel le plus efficace et
le plus rentable pour générer de
nouveaux clients

Pour découvrir votre potentiel de prospection par via internet,
n'hésitez pas à nous contacter, nous sommes là pour répondre à
vos questions.

Contactez notre chef de projet : Philippe DOREY

Contact

Philippe DOREY Responsable de projet

email : philippe.dorey@leadbtob.biz

mobile : +33 (0)6 33 91 27 64

LEADBTOB - 14E rue Pierre de Coubertin

Parc de Mirande - 21000 Dijon - FRANCE

www.leadbtob.biz

LEADBTOB est une marque de la société LEADSEEKER