



# Stratégie ABM

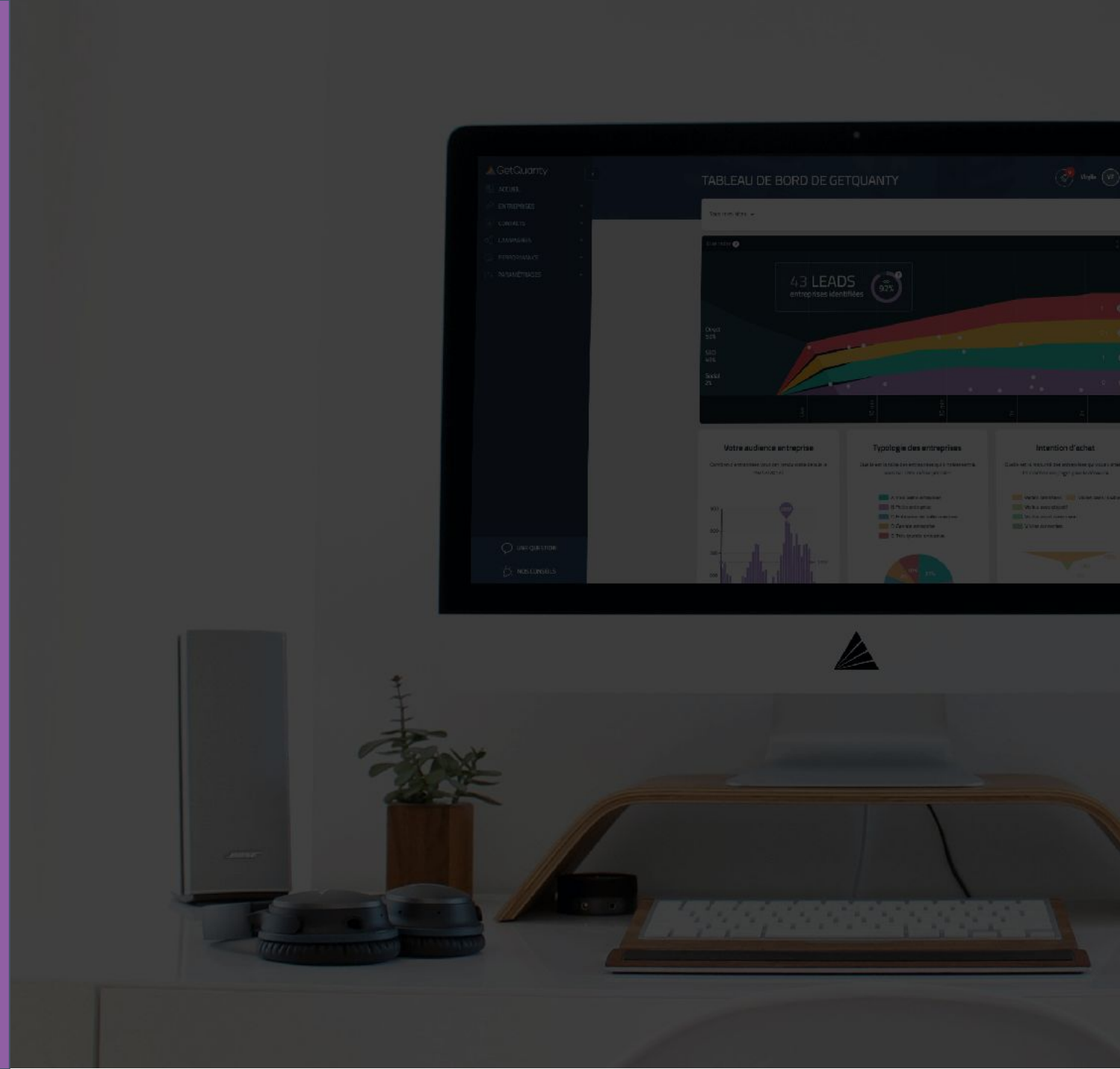
Comment personnaliser ses messages  
et contenus pour gagner en pertinence et  
efficacité ?



# SOMMAIRE

- QUI SOMMES-NOUS ? QUELS CONSTATS OBSERVÉS ?
- QUELLES NOUVELLES OPPORTUNITÉS EN B2B ?
- COMMENT PILOTER ?
- POUR QUELS RÉSULTATS ?

# QUI SOMMES-NOUS ?





JEAN MARC PERICONE  
BUSINESS DEVELOPPEMENT



LAURENT OLLIVIER  
DIRECTEUR ASSOCIÉ







# GetQuanty

LEADER DES OUTILS D'AIDE A LA PROSPECTION B2B



**START-UP**  
Française

**300**  
**CLIENTS**



TPE PME Grands  
Comptes



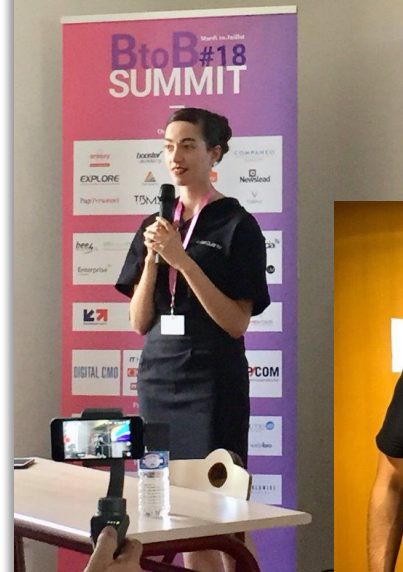
**SIÈGE**  
**SOCIAL**  
Paris



**+20**   
COLLABORATEURS



**TECHNOLOGIE**  
**PROPRIÉTAIRE**  
plébiscitée par  
**Google**





# AGENCE 100% BTOB



**20**  
ans

**80**  
**CLIENTS**

Start up  
ETI  
Grands Comptes

Partenaire  
GetQuanty



CONTENUS  
DATA  
MEDIA  
INBOUND  
ABM



**+200**



**ACTIONNAIRE**  
Groupe de communication  
Corporate  
+ RH  
+ Business



**aressy &** **ET VOTRE**  
**STRATÉGIE**  
**ABM**  
Brand & Business



**ONLY**  
**BTOB**



# I CLIENTS ABM & PERSONNALISATION -> Aressy & GetQuanty



# I CONSTATS DIGITAL

1

**67%** de la prise de décision s'effectue sans prise de contact commercial



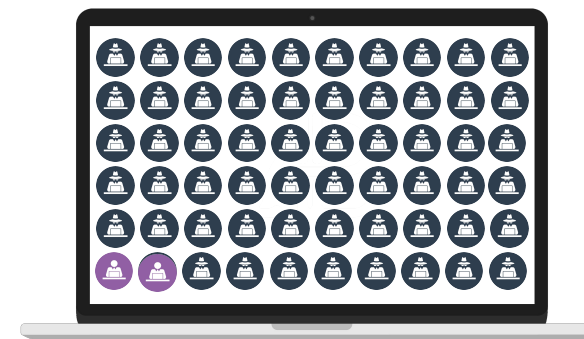
2

**10** canaux sont utilisés en moyenne pour générer des leads = beaucoup d'actions



3

**2%** de formulaires remplis = peu de résultats  
98% restent anonymes





# I CONSTATS ABM

1

**1 200**  
**2 000**

Messages publicitaires vus  
chaque jours  
Selon Media Dynamics

2

**10%**

% Taux ouverture E-mail prospection  
Selon SendinBlue

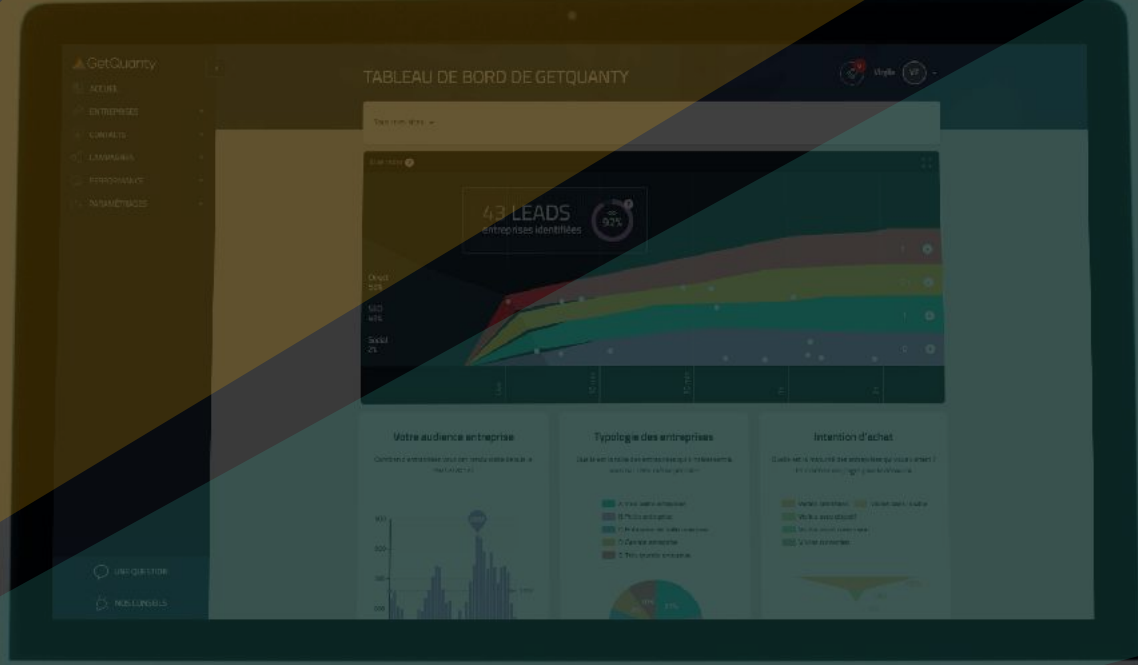
3

**0,1%**

% CTR Display BtoB  
Selon GDN



# CHANGEONS DE PRISME





**INTÉRESSANT**  
**avant d'être intéressés**

The background image shows a minimalist office desk. A laptop is open, displaying a dashboard titled 'TABLEAU DE BORD DE GETQUANTY'. The dashboard features a large area chart with multiple colored lines, a sidebar menu on the left, and various data cards. One card prominently displays '43 LEADS' and '92%'. Below the chart, there are sections for 'Typologie des entreprises' and 'Leads par secteur'. In front of the laptop is a wooden keyboard tray with a white keyboard. To the right of the keyboard is a white mouse on a dark mousepad. To the left of the laptop, there is a small potted plant and some dark-colored containers. The entire scene is overlaid with a semi-transparent geometric pattern of overlapping triangles in shades of brown, olive green, and teal. The text 'LAISSONS LE TEMPS au temps' is centered over the image in a large, white, sans-serif font.

# LAISSONS LE TEMPS au temps

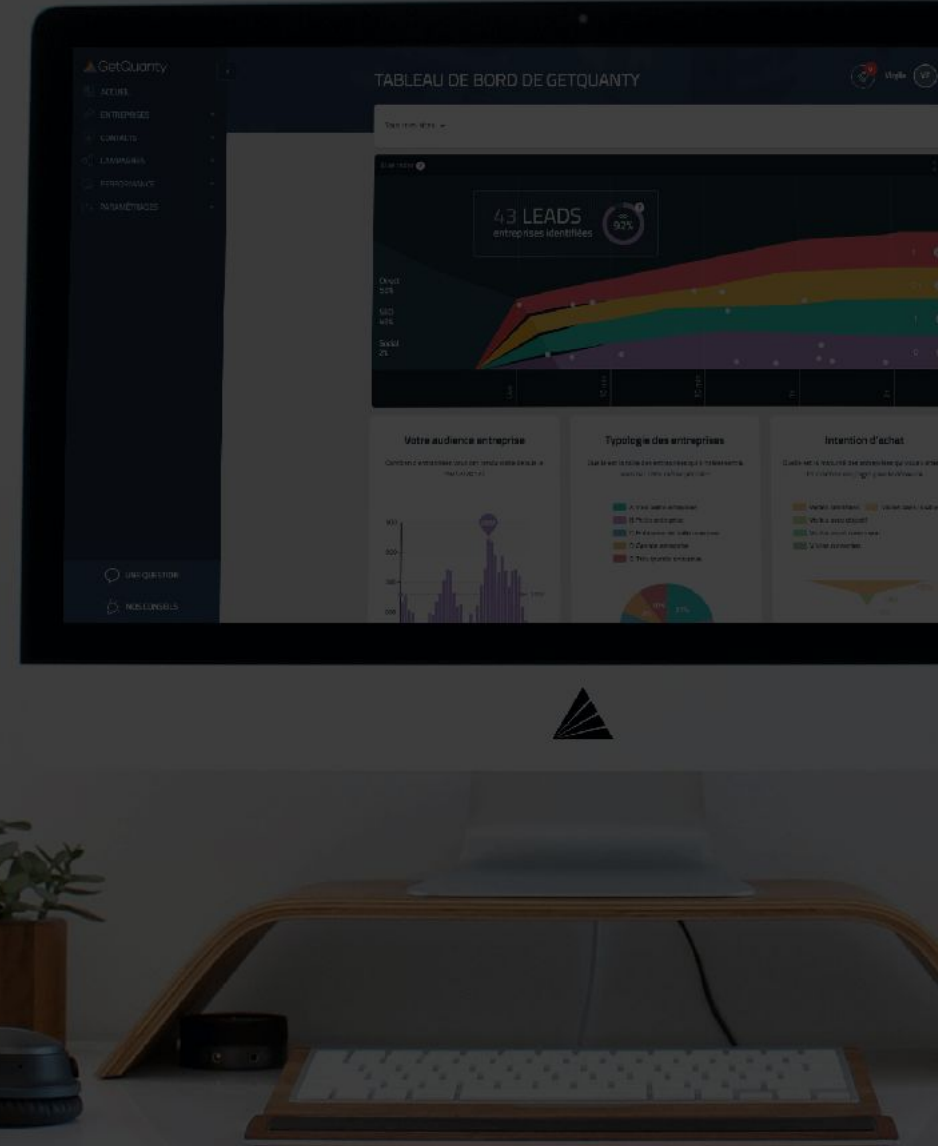


# CIBLONS pour limiter les frais





# QUELLES NOUVELLES OPPORTUNITES EN BtoB ?



# I QU'EST CE QUE L'ABM ?

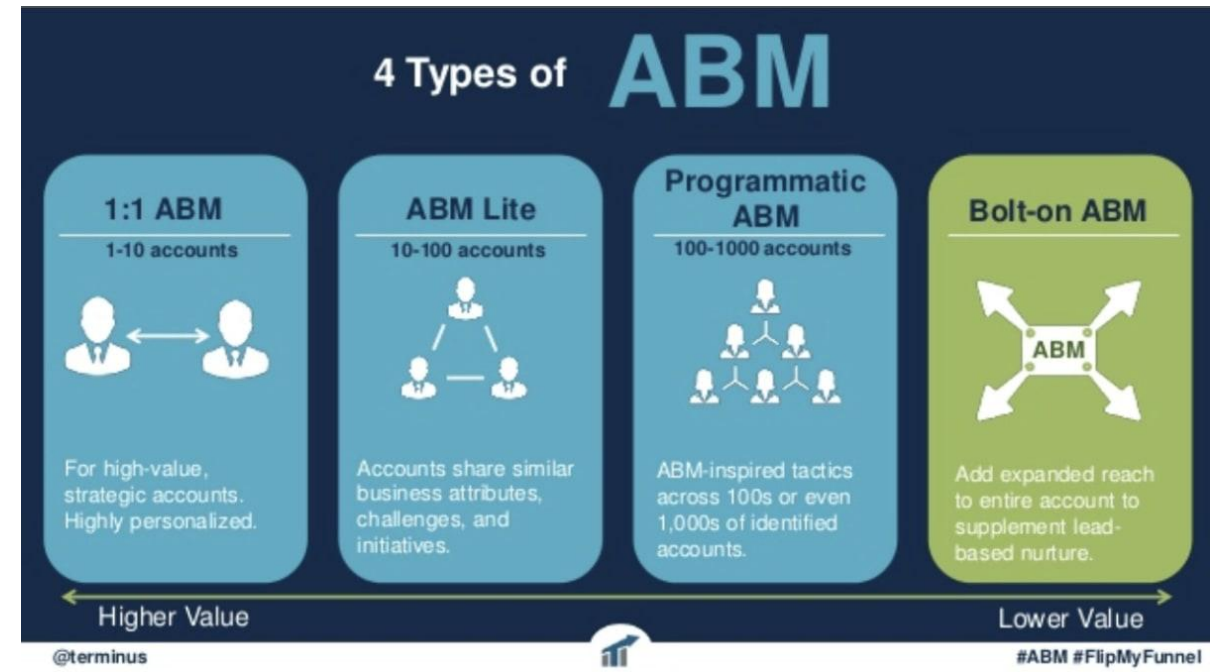
L'ABM est une stratégie d'entreprise qui aligne les efforts de vente et de marketing pour offrir un contenu et des messages personnalisés aux comptes à plus grande valeur.

Une stratégie ABM reconnaît que les décisions d'achat en B2B sont souvent prises par un groupe de décideurs au sein de l'entreprise.

Les outils ABM automatisent bon nombre des données et des workflow qui permettent cette approche.

L'ABM est utilisé par les expert du marketing B2B depuis plus d'une décennie. Mais les progrès rapides de la sophistication et de l'accessibilité des données - et des solutions ABM - permettent une adoption généralisée de cette stratégie.

<http://www.account-based-marketing.com/>



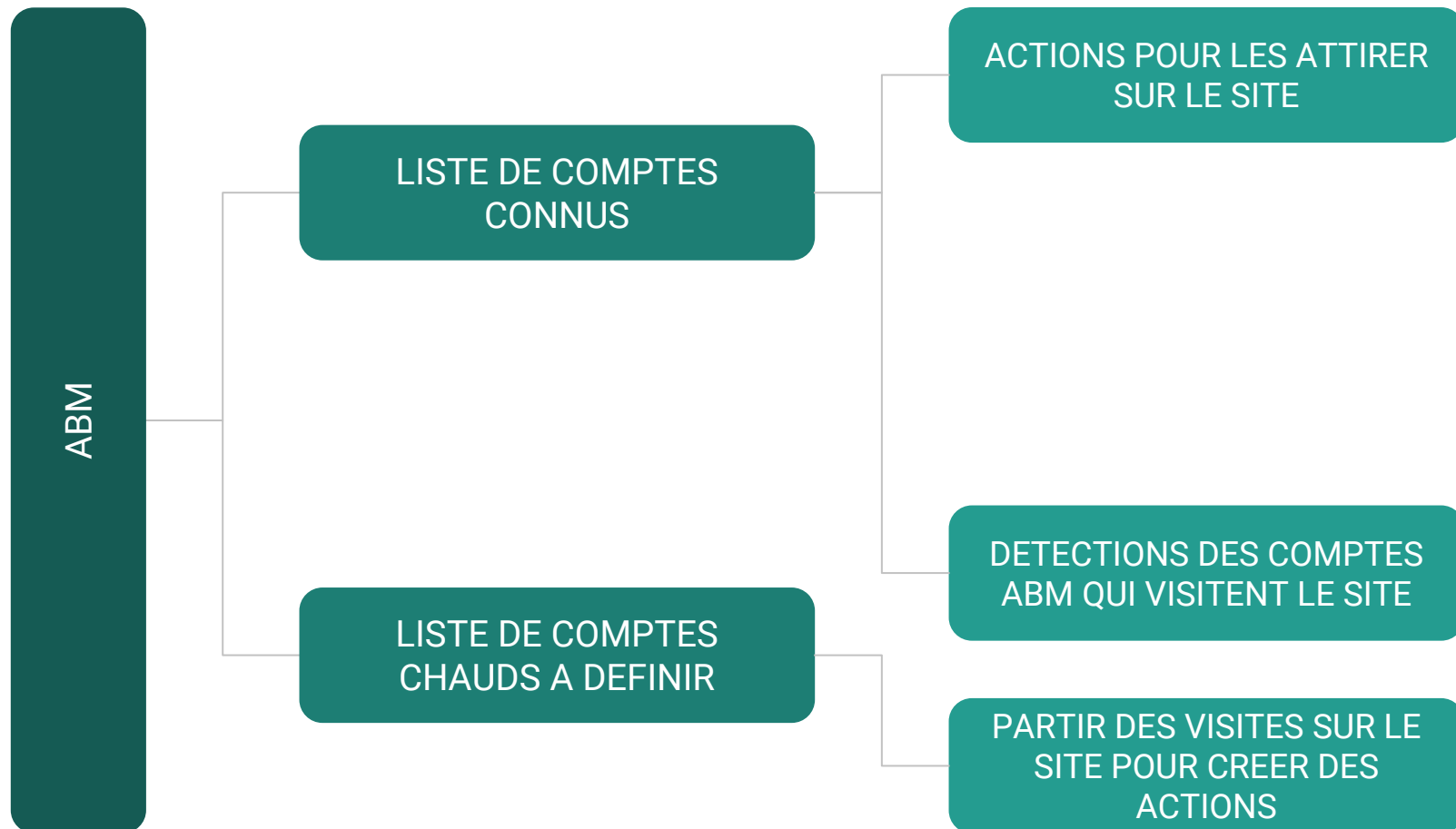
**NEW LOGO**

**GROWTH**

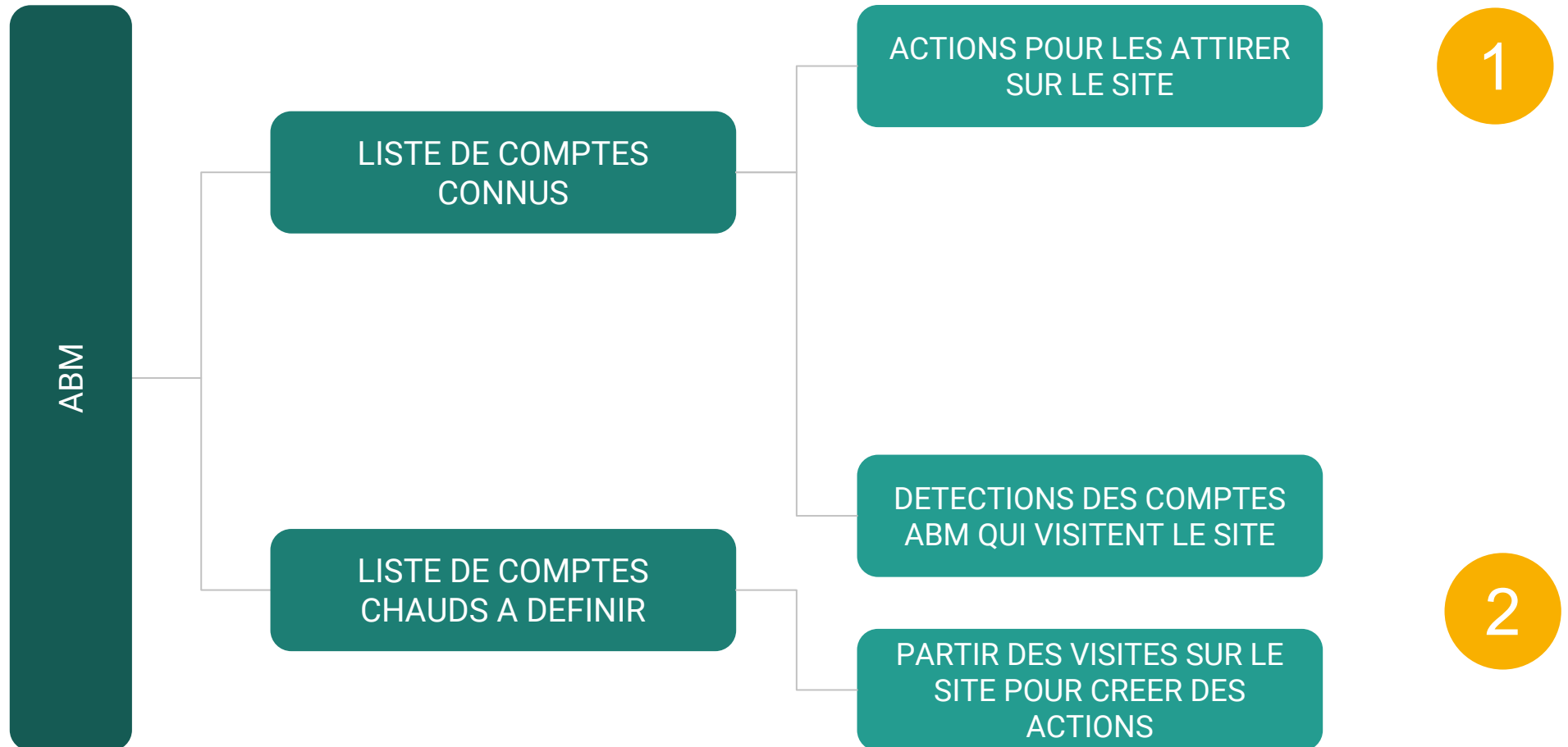
**CROSS**



# I QUI CIBLER ?



# I QUI CIBLER ?



1

## TARGETING IP : Display x Native x Vidéo X LinkedIn

LISTE DE  
COMPTES  
ABM

  
GetQuanty  
Enrichissement  
Base de données  
+  
Filtre



VOTRE  
SITE  
WEB

# 1 TARGETING IP : Display x Native x Vidéo X LinkedIn

LISTE DE  
COMPTES  
ABM

  
GetQuanty  
Enrichissement  
Base de données  
+  
Filtre



LesEchos.fr LA TRIBUNE BFM BUSINESS RMC l'express

marketing DAFmag.fr L'Espresso LEMONDE INFORMATIQUE Chef d'Entreprise

L'USINE NOUVELLE L'USINE DIGITALE la Gazette-fr neo restauration  
LE MONITEUR USA DECISION ATELIER L'ARCUS de l'assurance

VOTRE  
SITE  
WEB



ENTREPRISES IDENTIFIÉES









http://www.getplus.fr/ 20.08.2018 - 27.08.2018

Catégories Types Objectifs segments Personas Campagnes

Filtrer

Entreprises Visites

284 Entreprises identifiées Trier par Date de visite

	GETQUANTY	99 33	Conseil en systèmes et logiciels informatiques	interne
	ACTEL	2 0	Activités de centres d'appels	prospect
	CLG DEV'CO	8 0	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	prospect
	VELVET CONSULTING	1 0	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	prospect
	SOC COMMERCIALE EDI...	3 0	Édition de livres	prospect -telep...
	CTRE DEP D ECONOMIE ...	1 0	Activités comptables	prospect
	KEYRUS	4 0	Conseil en systèmes et logiciels informatiques	prospect -clien...
	STARKEY FRANCE	1 0	Fabrication d'équipements d'irradiation médicale et d'équipements ...	prospect

1/ LISTE DES ENTREPRISES  
QUI S'INTERESSENT A VOUS

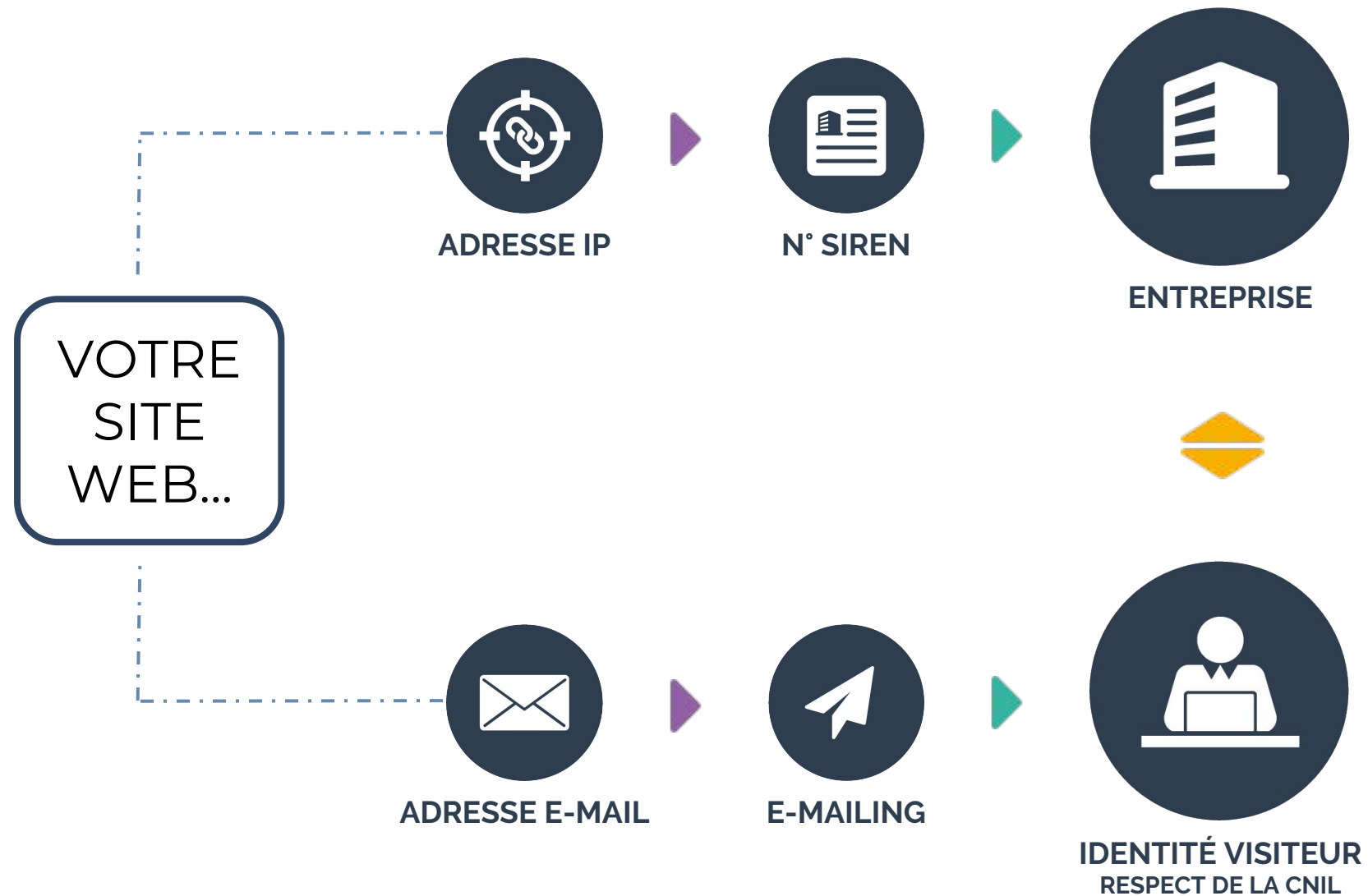
2/ DETECTION DES ENTREPRISES  
DANS VOTRE CIBLE

3/ IDENTIFICATION DES ENTREPRISES  
A PLUS FORT POTENTIEL

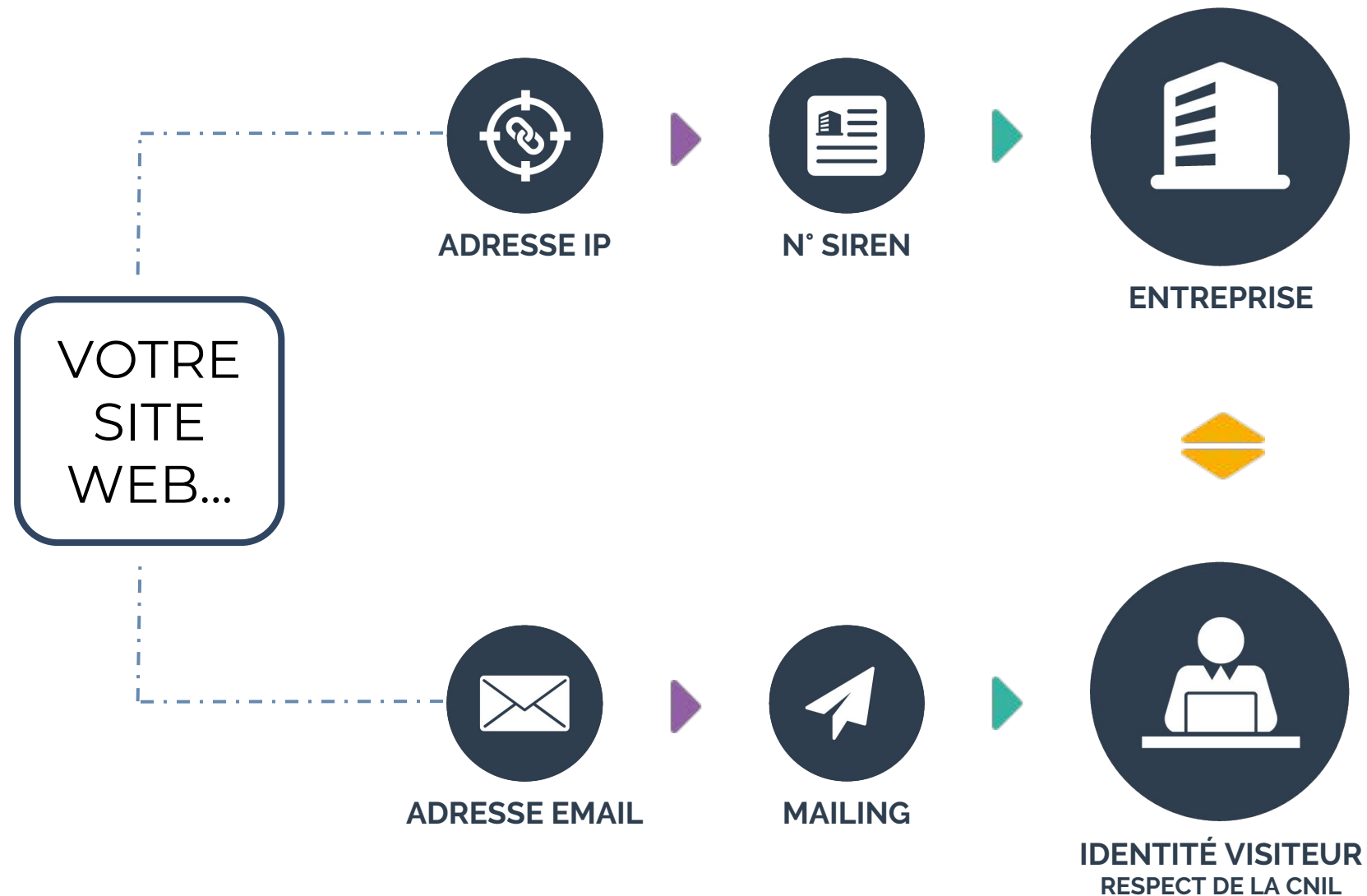
DEFINITION  
LISTE  
ABM

SUIVI  
ENGAGEMENT  
COMPTES ABM

# | 1/ NOUS IDENTIFIONS VOS VISITEURS B2B



# I NOUS IDENTIFIONS VOS VISITEURS B2B



**260 000 000**

associés à des n° de

**SIREN** dont nous  
sommes propriétaires

**1 700 000 IP**  
**ENTREPRISES**

dans notre BDD

**4 700 000**  
**CONTACTS**

de décideurs en France  
20 000 000 à l'international

## | 2/ SCORING = MATRICE DÉCISIONNELLE : pour personnaliser

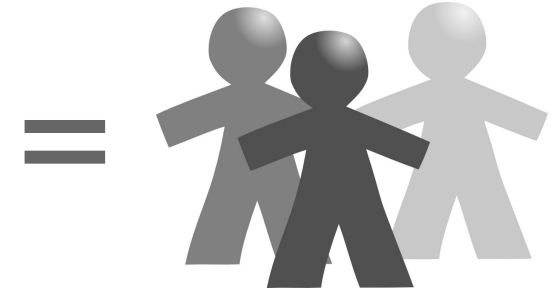
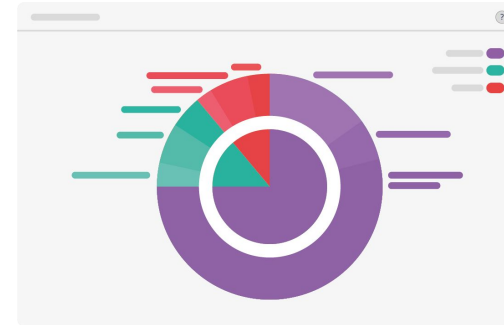
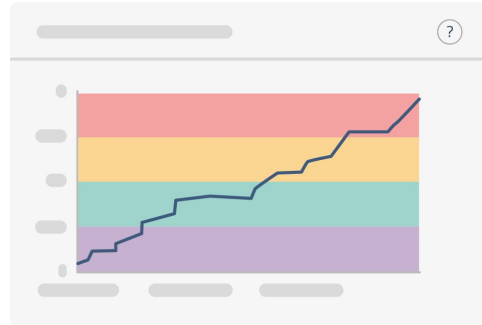
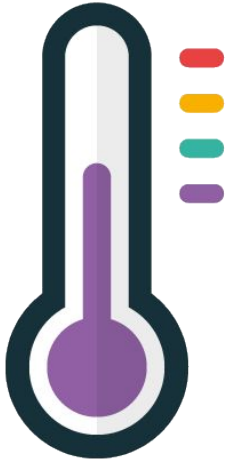
SCORING SUR LA VISITE

x

SCORING L'ENTREPRISE

x

MATURITÉ



Actions  
personnalisées





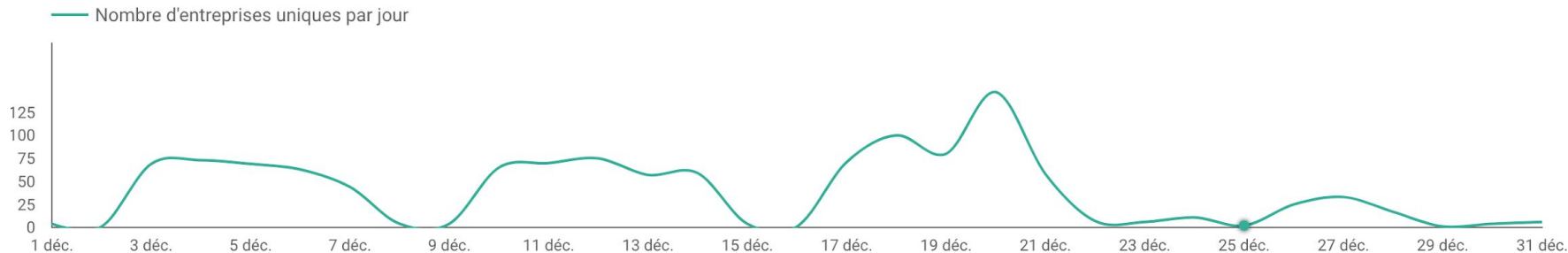
# Votre tableau de bord personnalisé



# GetQuanty

LEADER DES OUTILS D'AIDE A LA PROSPECTION B2B

1 déc. 2018 - 31 déc. 20



1 842  
VISITES  
D'ENTREPRISES

1 252  
ENTREPRISES  
UNIQUES

403  
DÉCIDEURS  
IDENTIFIÉS

217  
NOUVELLES  
VISITES

939  
PROSPECTS

186  
CLIENTS

8  
CONCURRENTS

458  
PROSPECTS CHAUDS

## TOP PROSPECTS

1. BOUYGUES CONSTRUCTION
2. COFACE SERVICES
3. LAYATOUFR
4. PROXIMITE CLIENT
5. CITOYENS DE LA TERRE
6. DELTA INTERNATIONAL CORPORA...

## TOP CLIENTS

1. LEBEURRE SAS
2. IBANFIRST
3. PSA PEUGEOT CITROEN
4. WURTH FRANCE
5. DIRECTSKILLS
6. NOVRH

## TOP CONCURRENTS

1. CARTEGIE GROUP
2. LA COMPAGNIE HYPERACTIVE
3. CARTEGIE
4. ESPACE DIRECT

## TOP INTERNES

1. OXWORK
2. WURTH
3. VETEMENT PRO
4. ELIS
- 5.
- 6.

# | PERSONNALISATION : sur le bon canal

EMAILING



SOCIAL  
SELLING



RETARGETING  
EMAIL/DISPLAY



---

## CRÉER UNE CONVERSATION

Engager + Réengager

---



TCHAT ON-SITE



PERSONNALISATION  
SITE

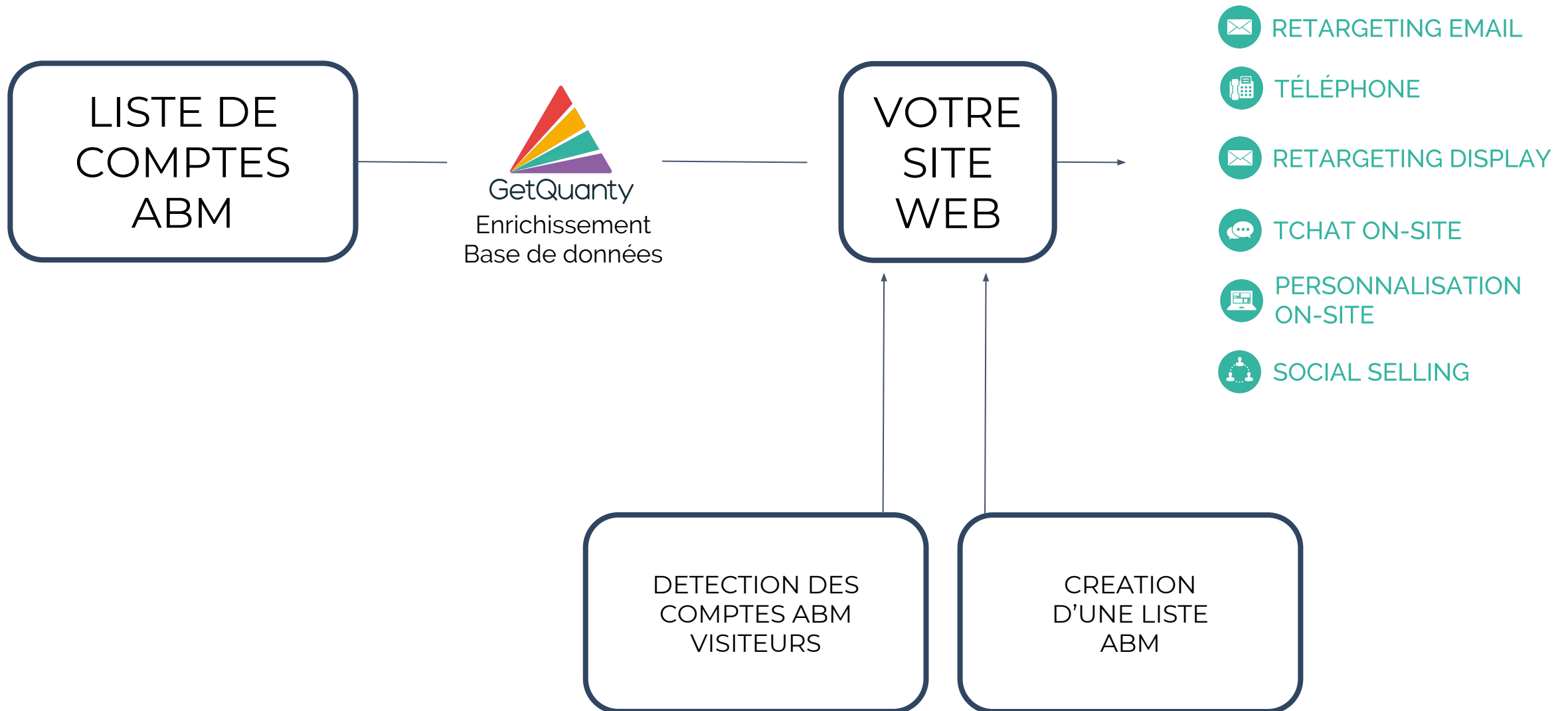


TARGETING IP

# | ENGAGEMENT / REENGAGEMENT

ENGAGEMENT

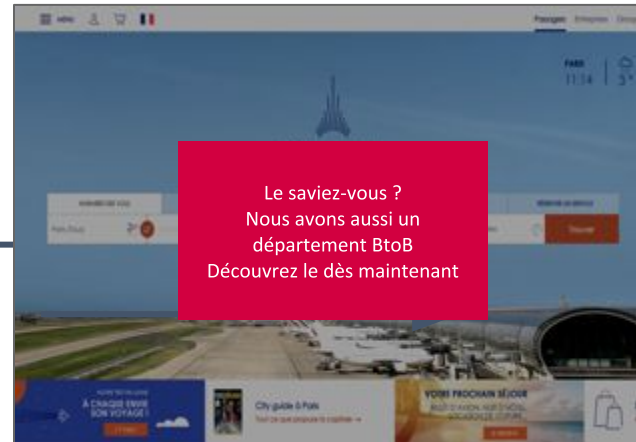
RE-ENGAGEMENT



# PERSONNALISATION LIVE : Redirection



Site BtoC

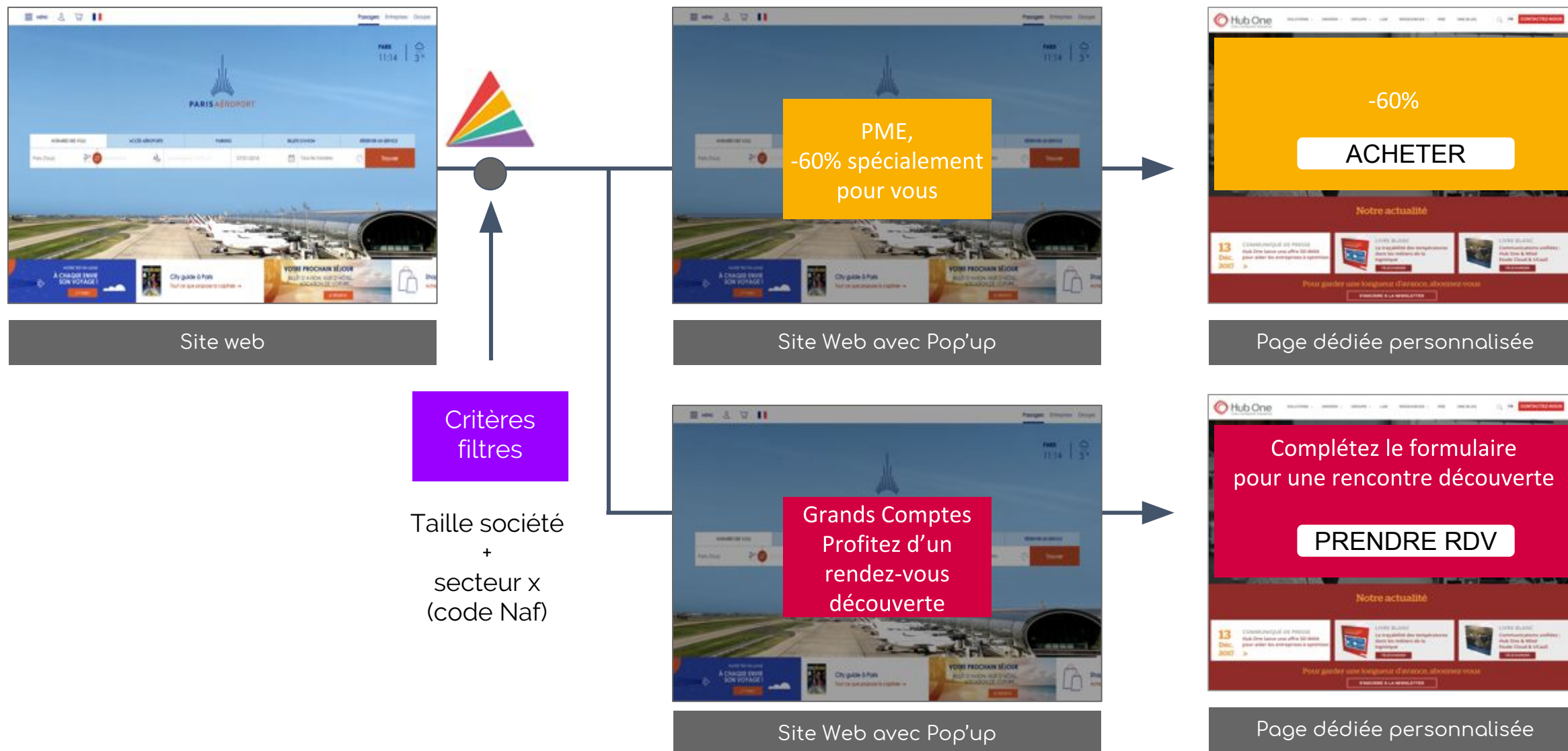


Pop'up sur le site BtoC

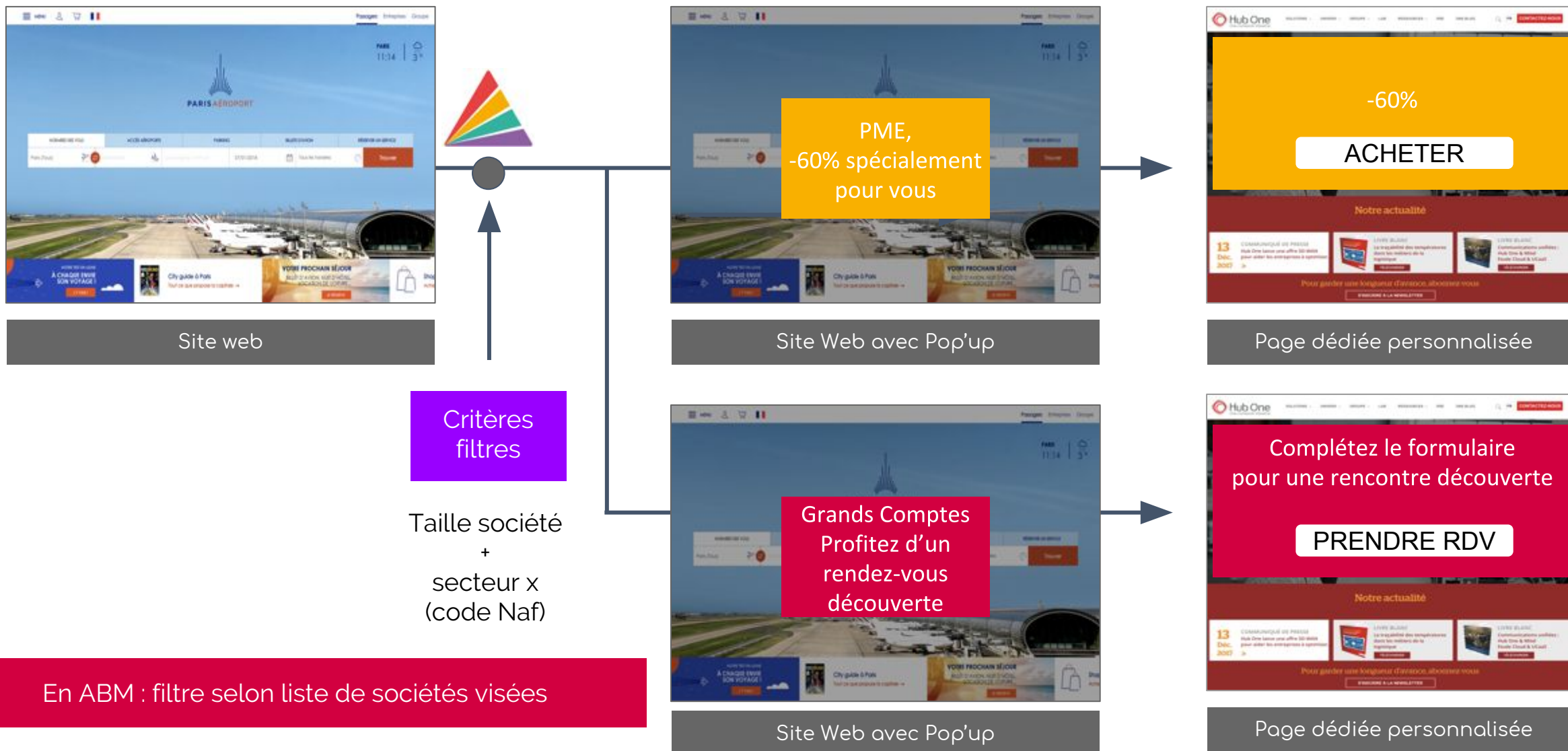


Site BtoB

# PERSONNALISATION LIVE : matrice persona

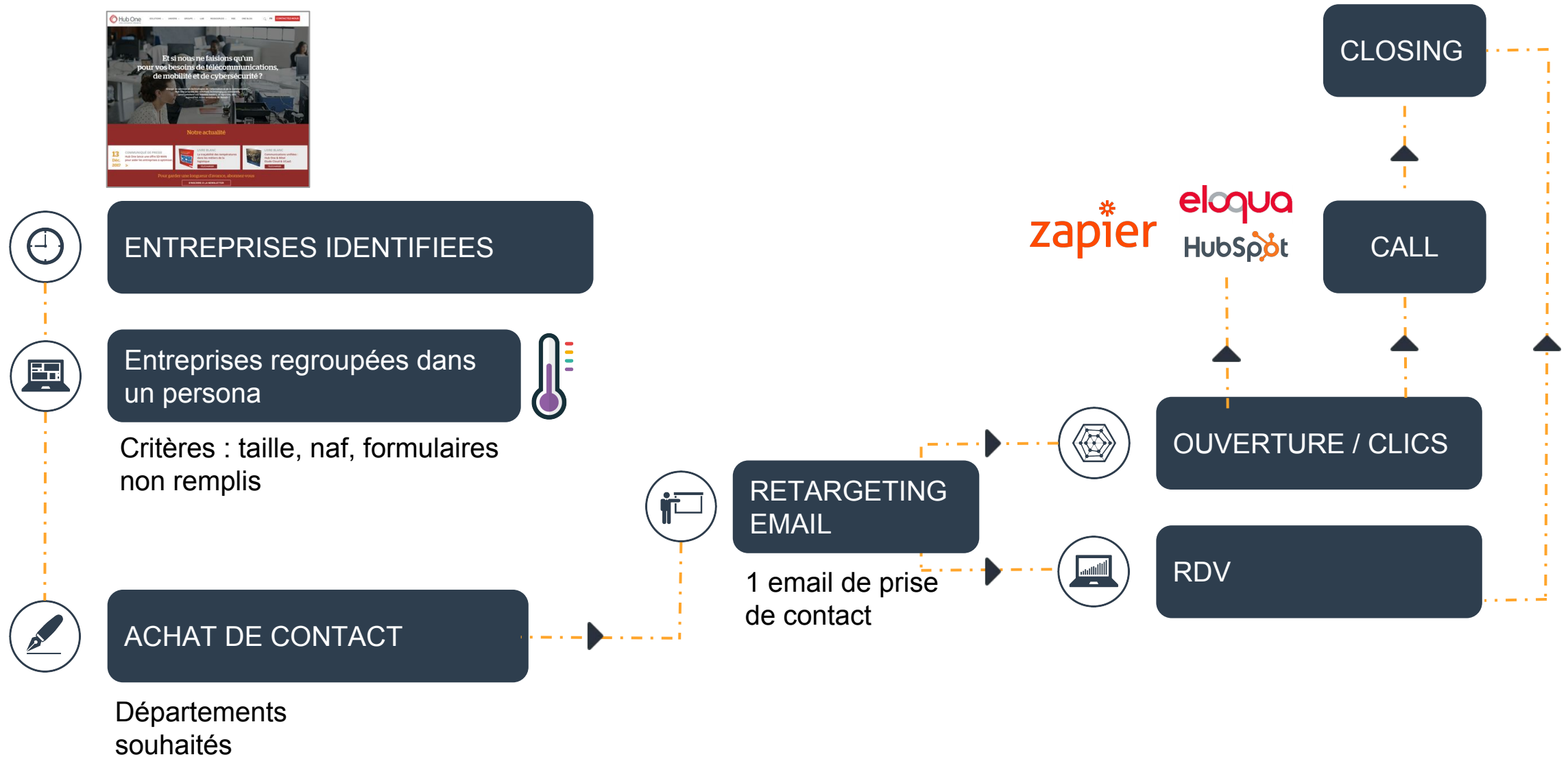


# PERSONNALISATION LIVE : matrice persona





























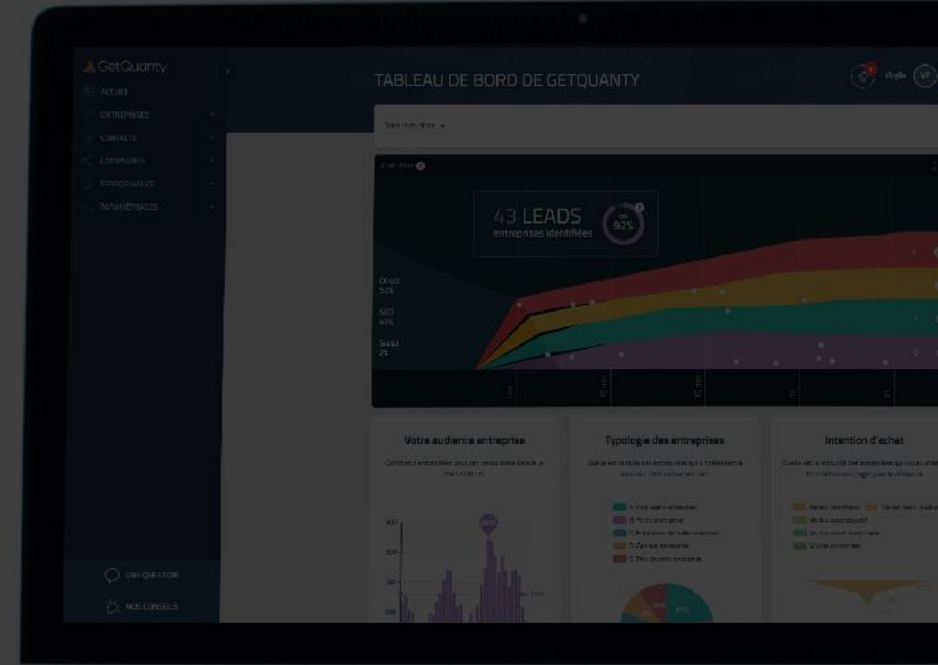
# I RETARGETING EMAIL (REA) : Nurturing

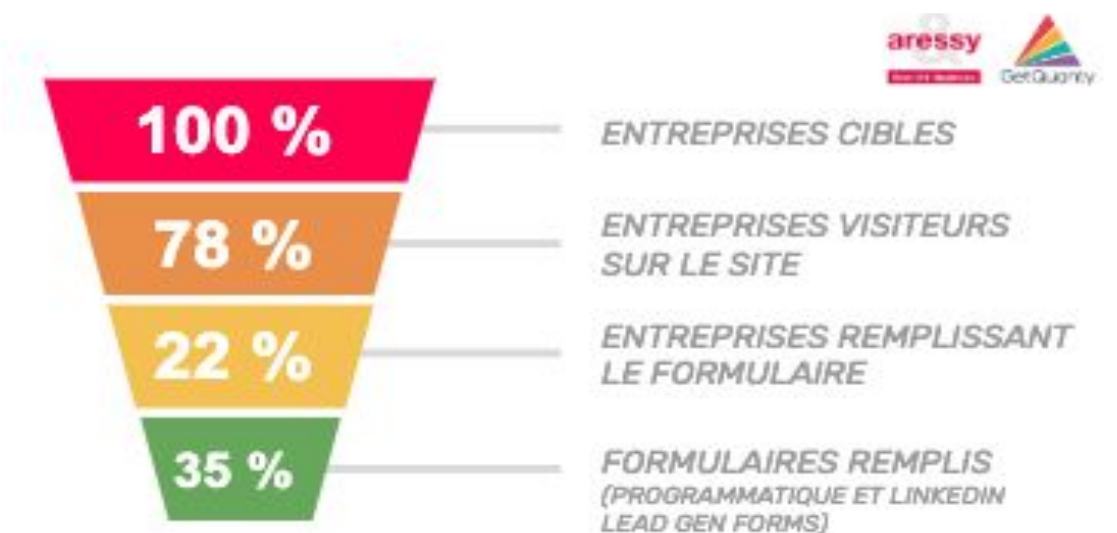
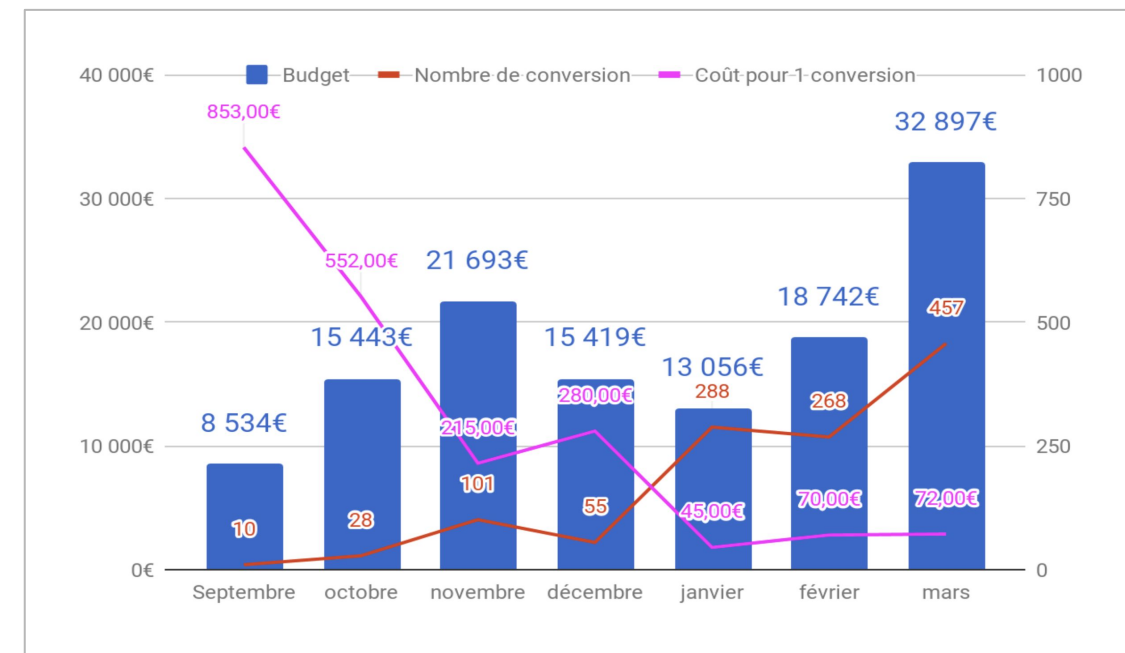
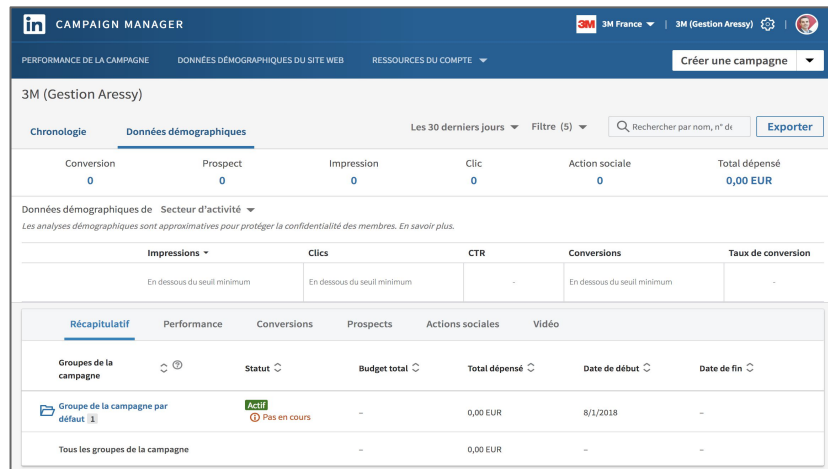


# I REA des résultats probants

Retargeting GetQuanty >> Prospects tièdes	23 nov. 2017	P3 - prospects non identifiés sco...	4984	20 févr. 2019	Admin	4 %	20 %	   
Verticale Logiciels informatiques (non identifiés)	16 mars 2018	Verticale logiciels informatiques ...	6210	3 févr. 2019	SuperAdmin	6 %	35 %	   
SHOOT REDECOUVERTE EDITEURS / CONSEIL / AUTRES - DEC18	5 déc. 2018	NOUS MEME	3334	1 févr. 2019	SuperAdmin	3 %	27 %	   
NewYear-Sam-Nurturing-janv19	9 janv. 2019	NOUS MEME	100	21 févr. 2019	Admin	3 %	34 %	   
NewYear-Nassim-closing-janv19	14 janv. 2019	NOUS MEME	29	21 févr. 2019	SuperAdmin	0 %	18 %	   
NewYear-Anis-closing-janv19	14 janv. 2019	NOUS MEME	39	18 janv. 2019	SuperAdmin	5 %	82 %	   

# RESULTATS





# | CCL : UN IMPACT SUR VOTRE BUSINESS A TOUS LES NIVEAUX



MARKET

## DES LEADS QUALIFIÉS

Multipliez par 20 les opportunités apportées par vos canaux digitaux



SALES

## RACCOURCIR CYCLE DE VENTE

Boostez votre CA en contactant/relançant la bonne personne au bon moment avant vos concurrents



STRAT

## ALIGNER SALES & MARKET

Devancez vos concurrents en créant du lien avec vos prospects et en engageant une conversation



SALES

## PRIORISER VOS RELANCES

En fonction du degré de maturité de vos prospects et en suivant vos TOP TARGET



CLIENT

## ANTICIPER LE CHURN

Suivre les clients qui visitent des pages de mentions légales



CLIENT

## PARTICIPER A L'UPSELL

Détectez les intérêts de vos clients sur d'autres offres et réalisez des ventes additionnelles adaptées



JEAN MARC PERICONE  
BUSINESS DEVELOPPEMENT



[jmp@getquantity.com](mailto:jmp@getquantity.com)  
01 44 88 83 83

MERCI



LAURENT OLLIVIER  
DIRECTEUR ASSOCIÉ



[lo@aressy.com](mailto:lo@aressy.com)  
06 60 01 90 14