



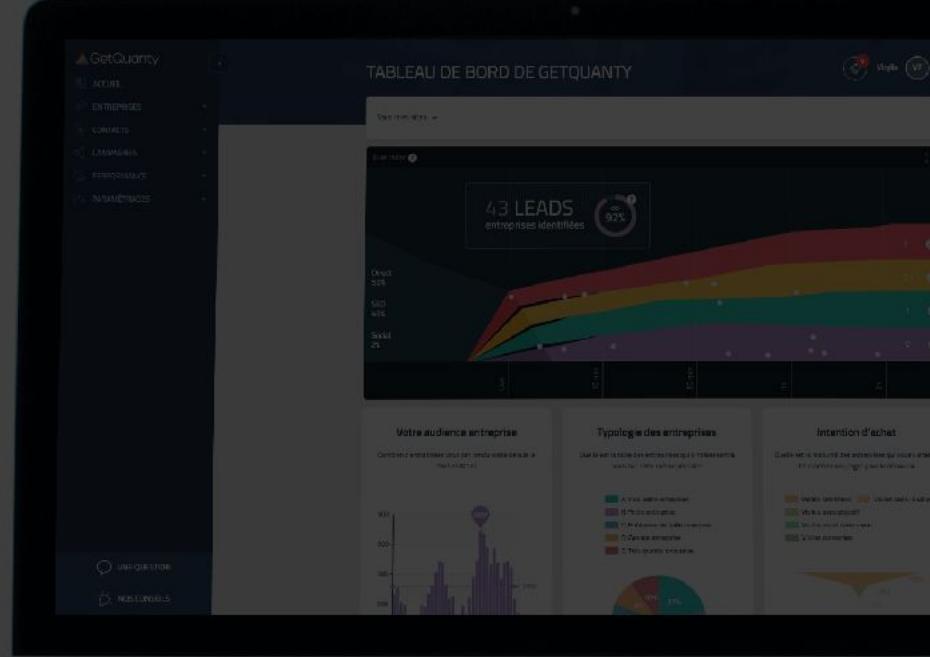
Stratégie ABM

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





GetQuantity

LEADER DES OUTILS D'AIDE A LA PROSPECTION B2B



START-UP
Française

300
CLIENTS
TPE PME Grands
Comptes

GRAND PRIX
DU MARKETING B2B
#GPMB2B



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
Brand & Business

**ET VOTRE
aressy STRATÉGIE
ABM**

**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

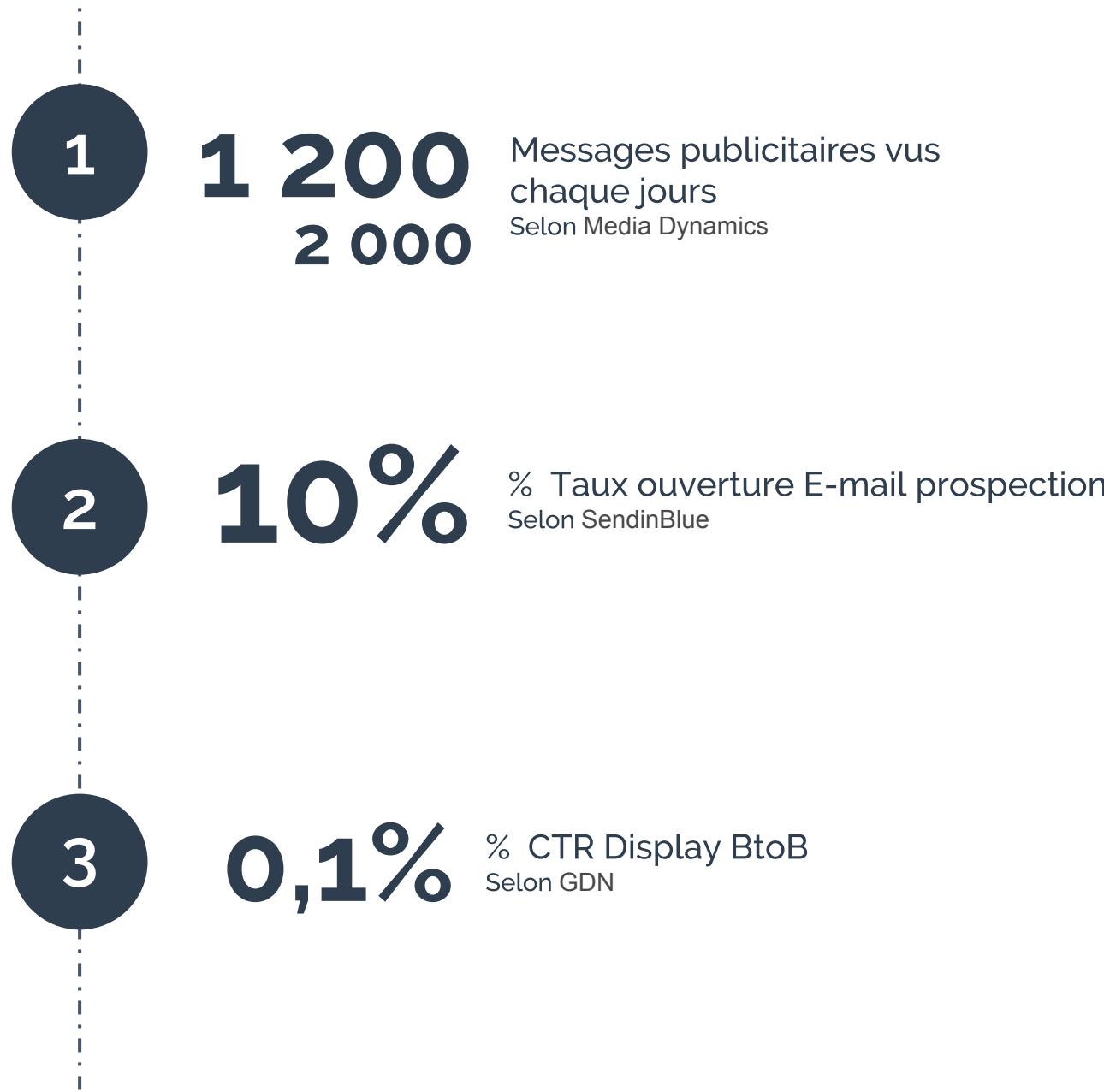


3

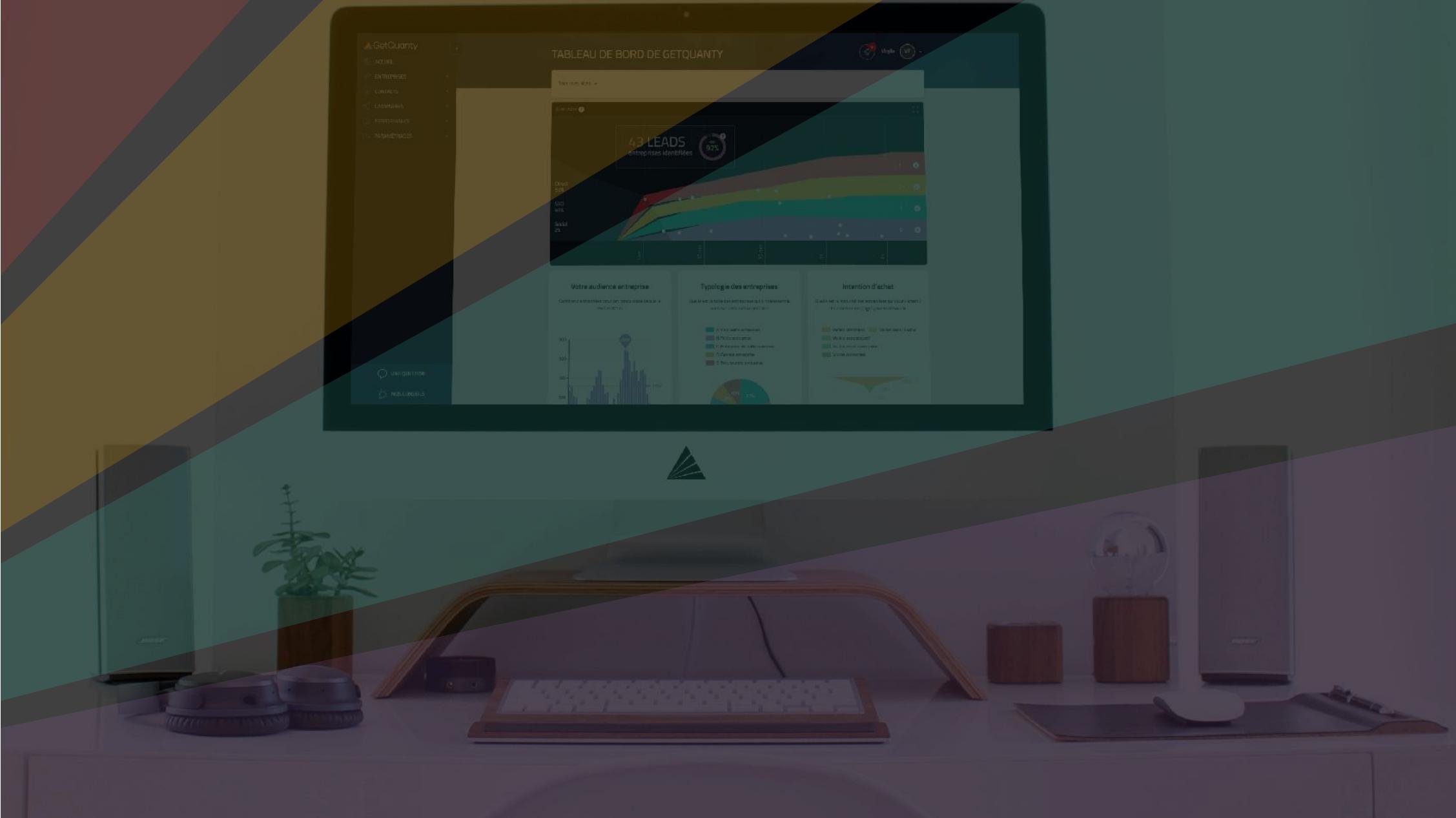
2% de formulaires remplis = peu de résultats
98% restent anonymes



I CONSTATS ABM



CHANGEONS DE PRISME





INTÉRESSANT avant d'être intéressés

LAISSONS LE TEMPS au temps



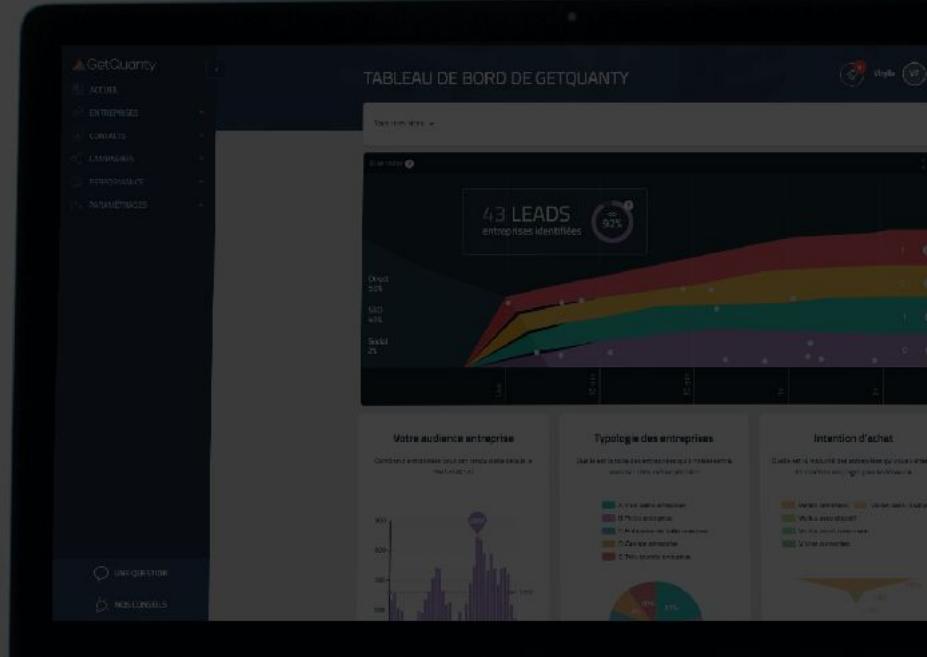
CIBLONS pour limiter les frais



PERSONNALISONS !



QUELLES NOUVELLES OPPORTUNITES EN BtoB ?



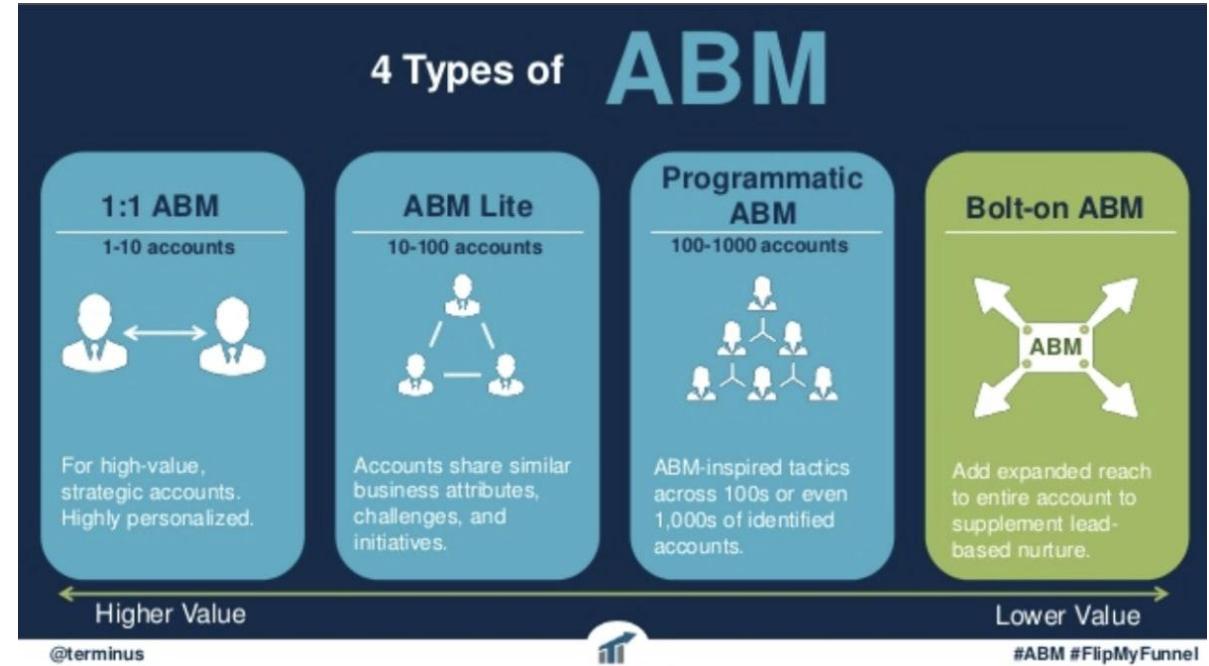
I QU'EST CE QUE L'ABM ?

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.

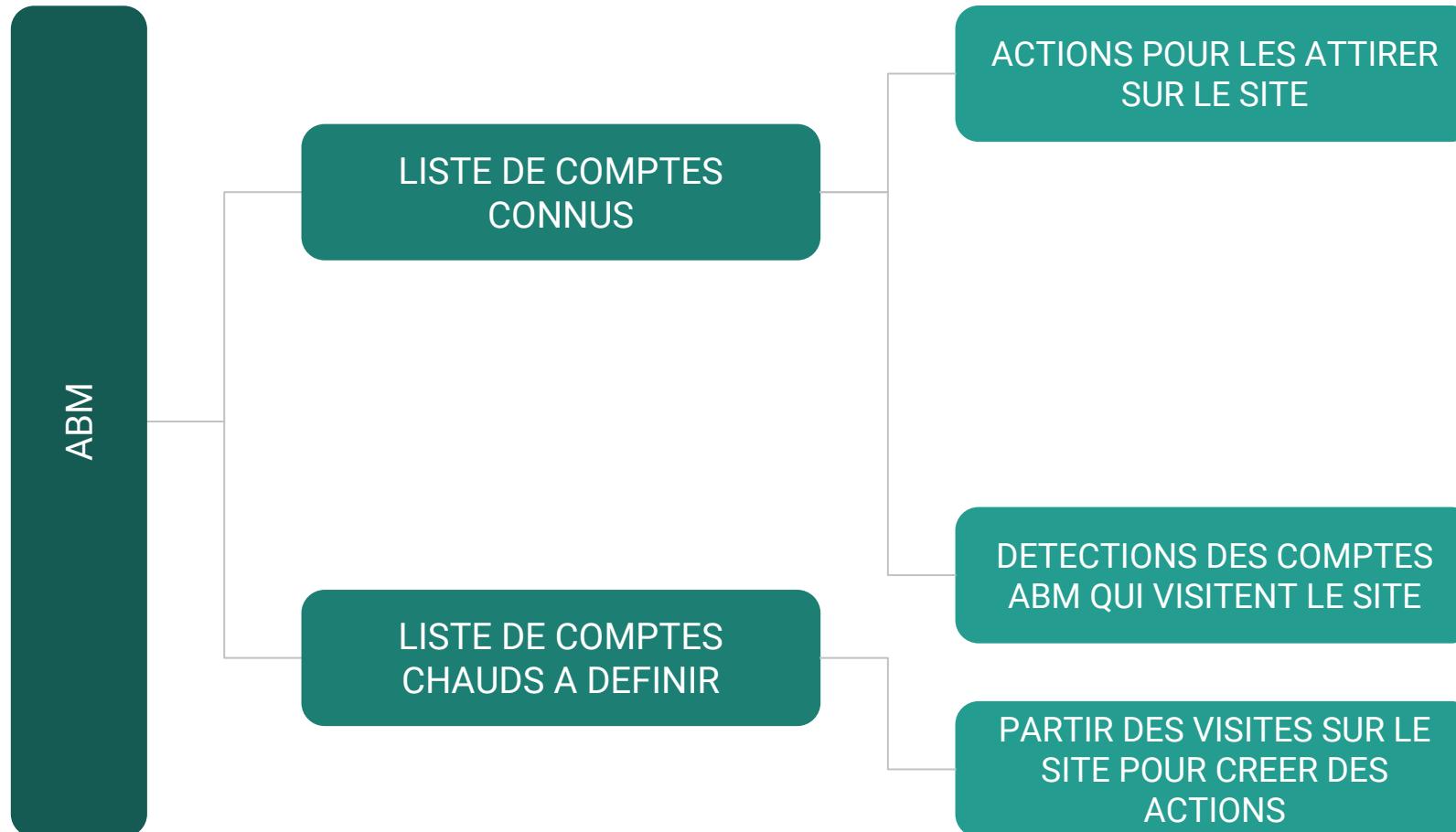


NEW LOGO

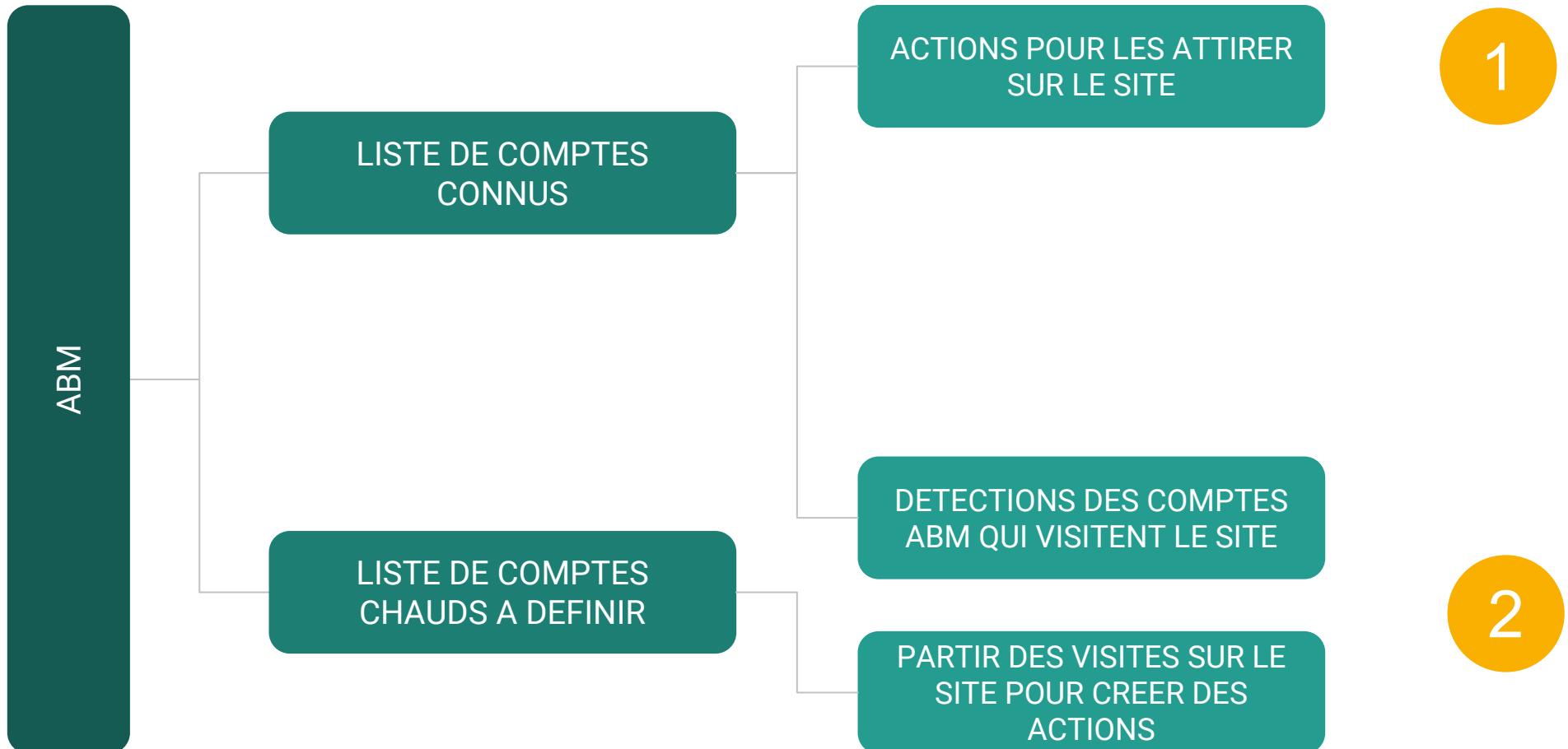
GROWTH

CROSS

I QUI CIBLER ?

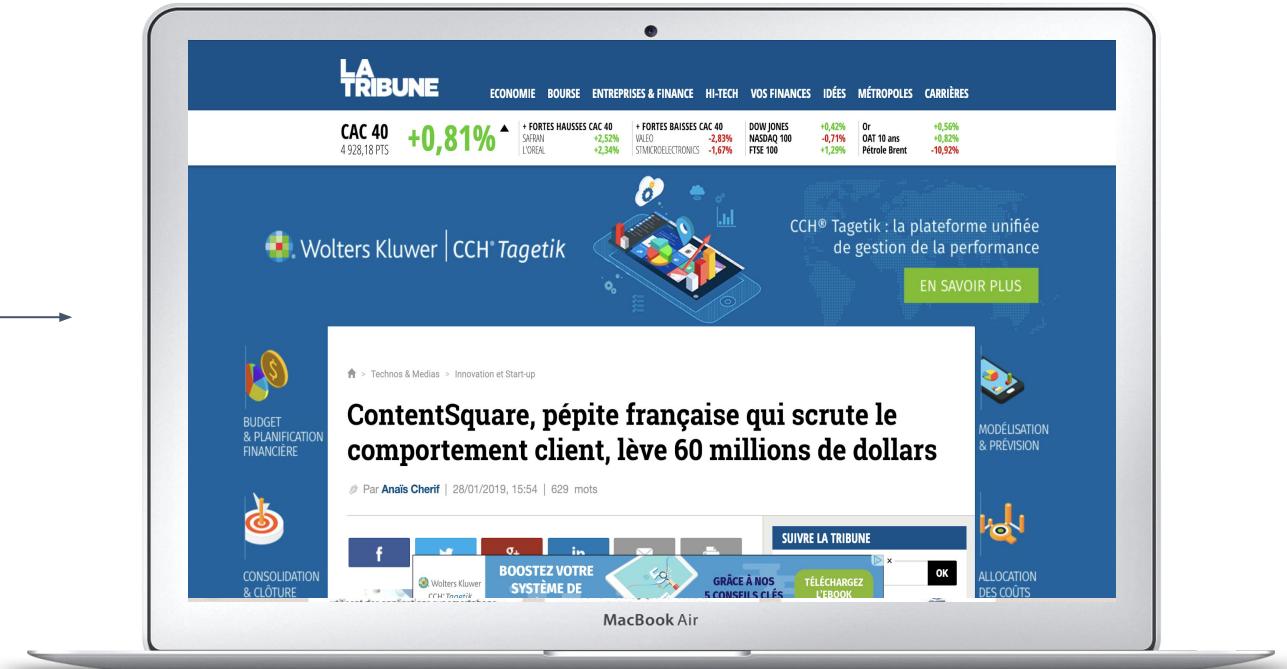


I QUI CIBLER ?



LISTE DE
COMPTE
S ABM


GetQuantity
Enrichissement
Base de données
+
Filtre



VOTRE
SITE
WEB

**LISTE DE
COMPTE
S ABM**



GetQuantity
Enrichissement
Base de données
+
Filtre



Les Echos.fr **LA TRIBUNE** **BFM BUSINESS** **RMC** **l'express**

marketing **DAFmag.fr** **LEMONDE INFORMATIQUE** **Chef d'Entreprise**

L'USINE NOUVELLE **L'USINE DIGITALE** **la gazette.fr** **neo restauration**
LE MONITEUR **IUSA** **DECISION ATELIER** **L'ARGUS** de l'assurance

**VOTRE
SITE
WEB**

LISTE DES ENTREPRISES QUI S'INTERESSENT A VOUS

ENTREPRISES IDENTIFIÉES

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

Catégories Types Objectifs segments Personas Campagnes Filtrer Trier par Date de visite

Entreprises Visites

284 Entreprises identifiées

Entreprise	Décription	Type	Actions
GETQUANTY	Conseil en systèmes et logiciels informatiques	interne	Star
ACTEL	Activités de centres d'appels	prospect	Star
CLG DEV'CO	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	prospect	Star
VELVET CONSULTING	Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion	prospect	Star
SOC COMMERCIALE EDI...	Édition de livres	prospect -telep...	Star
CTRE DEP D ECONOMIE ...	Activités comptables	prospect	Star
KEYRUS	Conseil en systèmes et logiciels informatiques	prospect -clien...	Star
STARKEY FRANCE	Fabrication d'équipements d'irradiation médicale et d'équipements ...	prospect	Star

1/ LISTE DES ENTREPRISES QUI S'INTERESSENT A VOUS

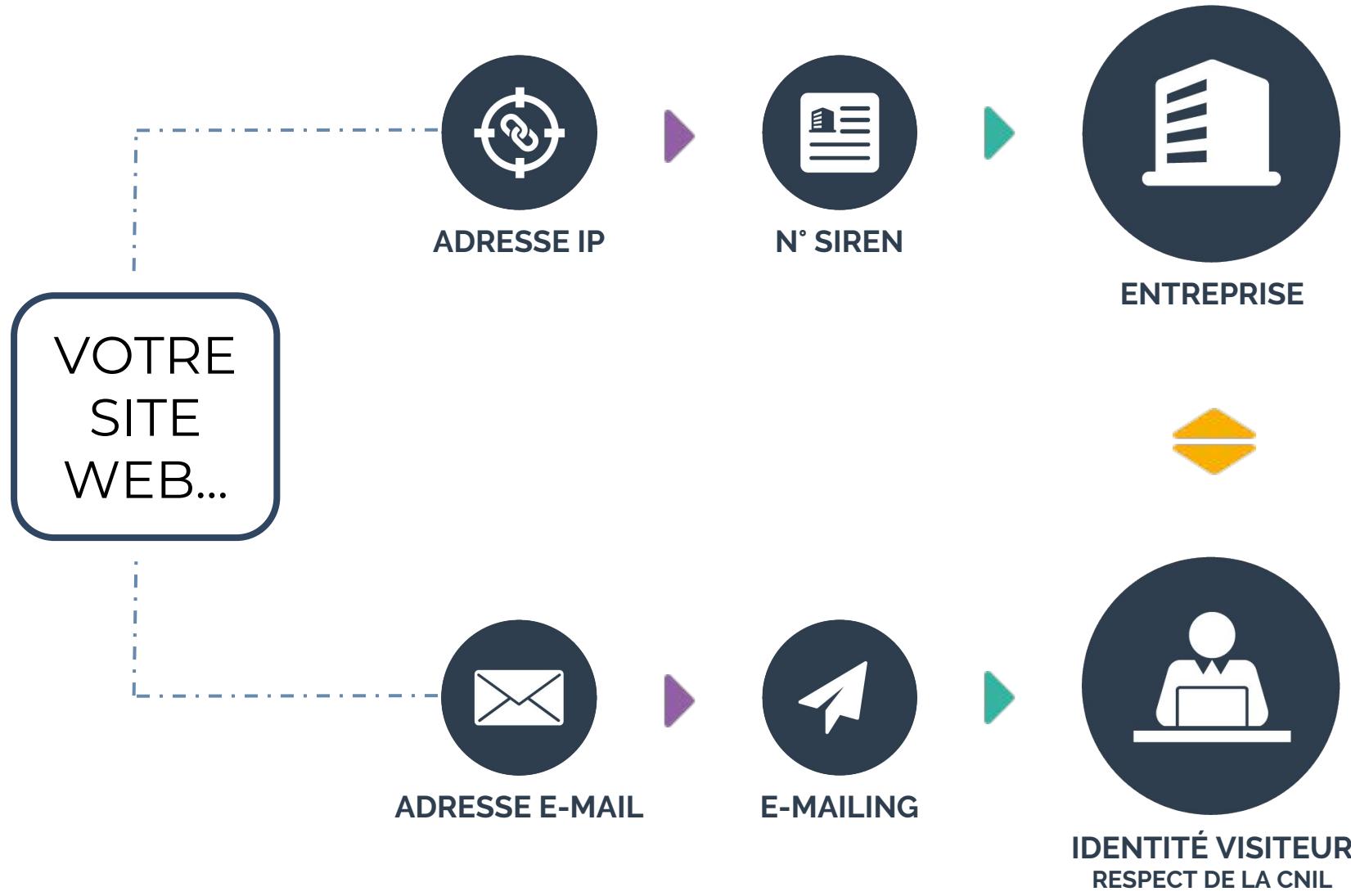
2/ DETECTION DES ENTREPRISES DANS VOTRE CIBLE

3/ IDENTIFICATION DES ENTREPRISES A PLUS FORT POTENTIEL

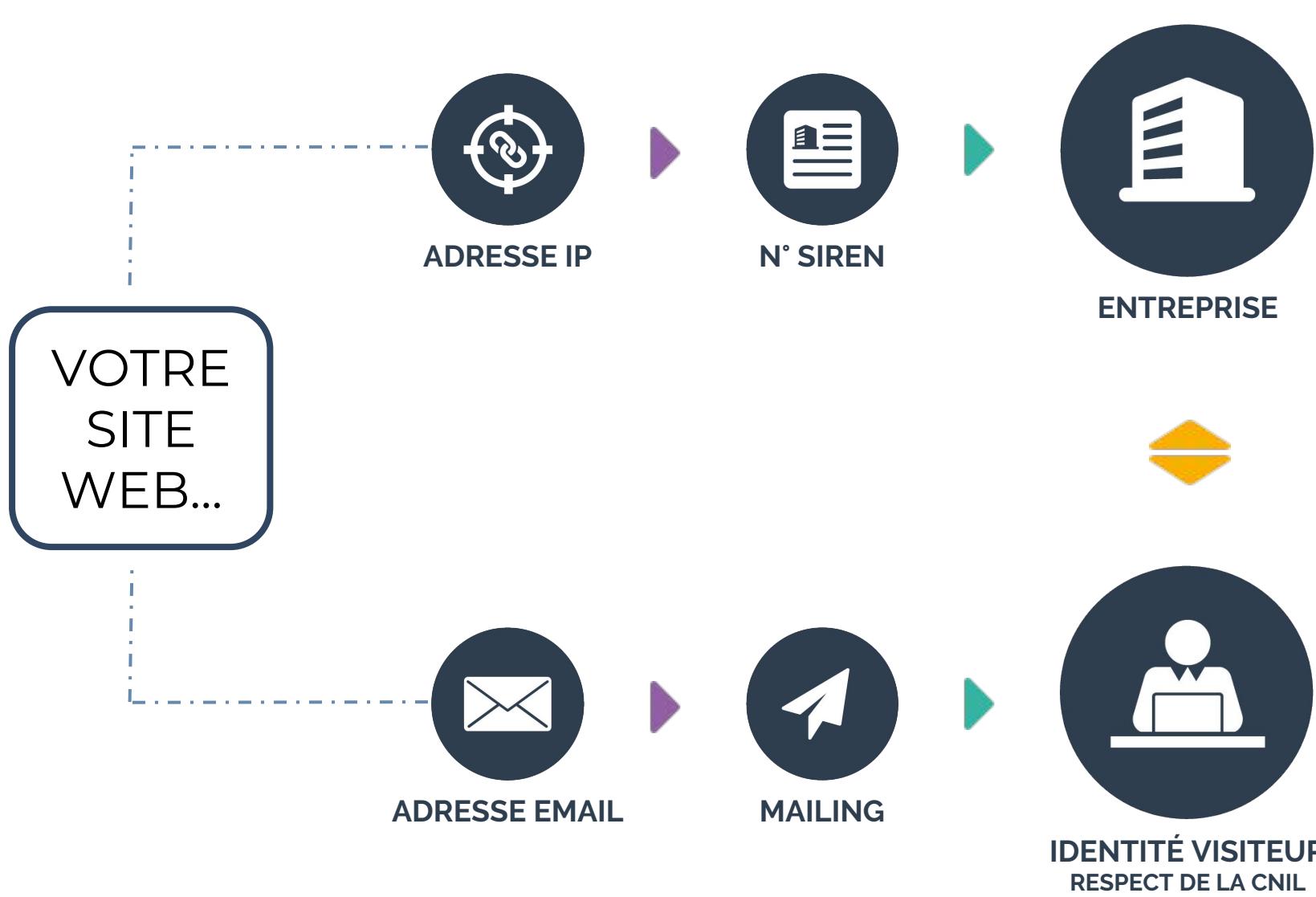
DEFINITION
LISTE
ABM

SUIVI
ENGAGEMENT
COMPTES ABM

| 1/ NOUS IDENTIFIONS VOS VISITEURS B2B



| 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

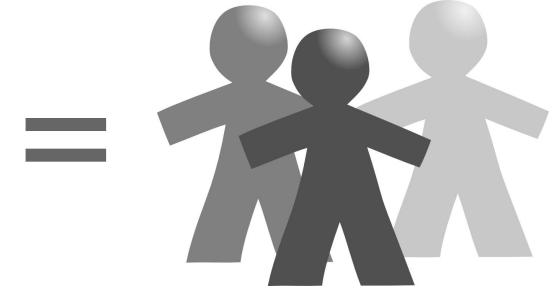
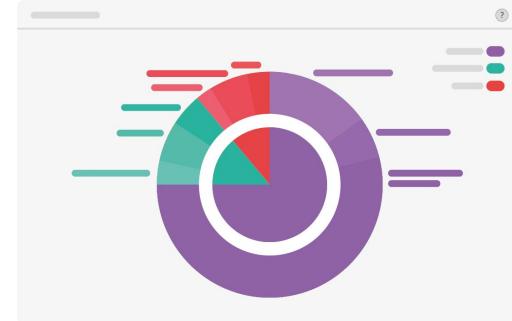
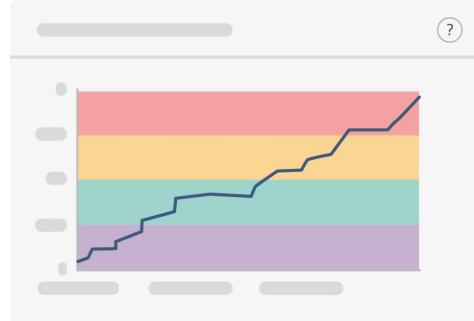
SCORING SUR LA VISITE

x

SCORING L'ENTREPRISE

x

MATURITÉ



Actions
personnalisées



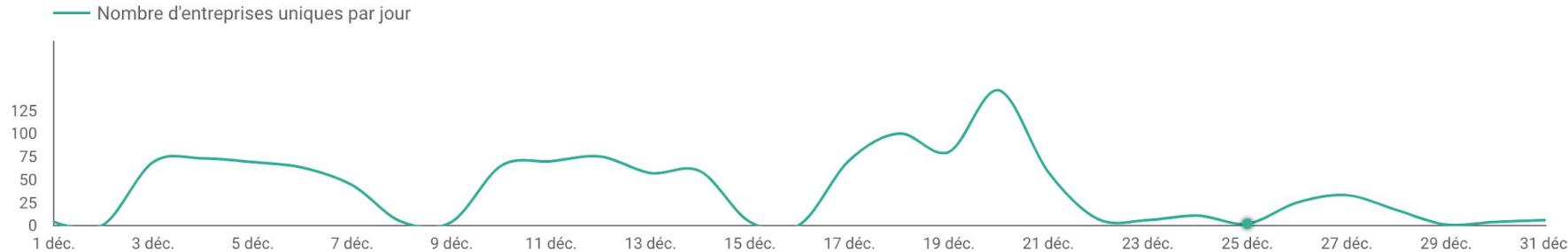
| Votre tableau de bord personnalisé



GetQuanty

LEADER DES OUTILS D'AIDE A LA PROSPECTATION B2B

1 déc. 2018 - 31 déc. 20



1842
VISITES
D'ENTREPRISES

1252
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

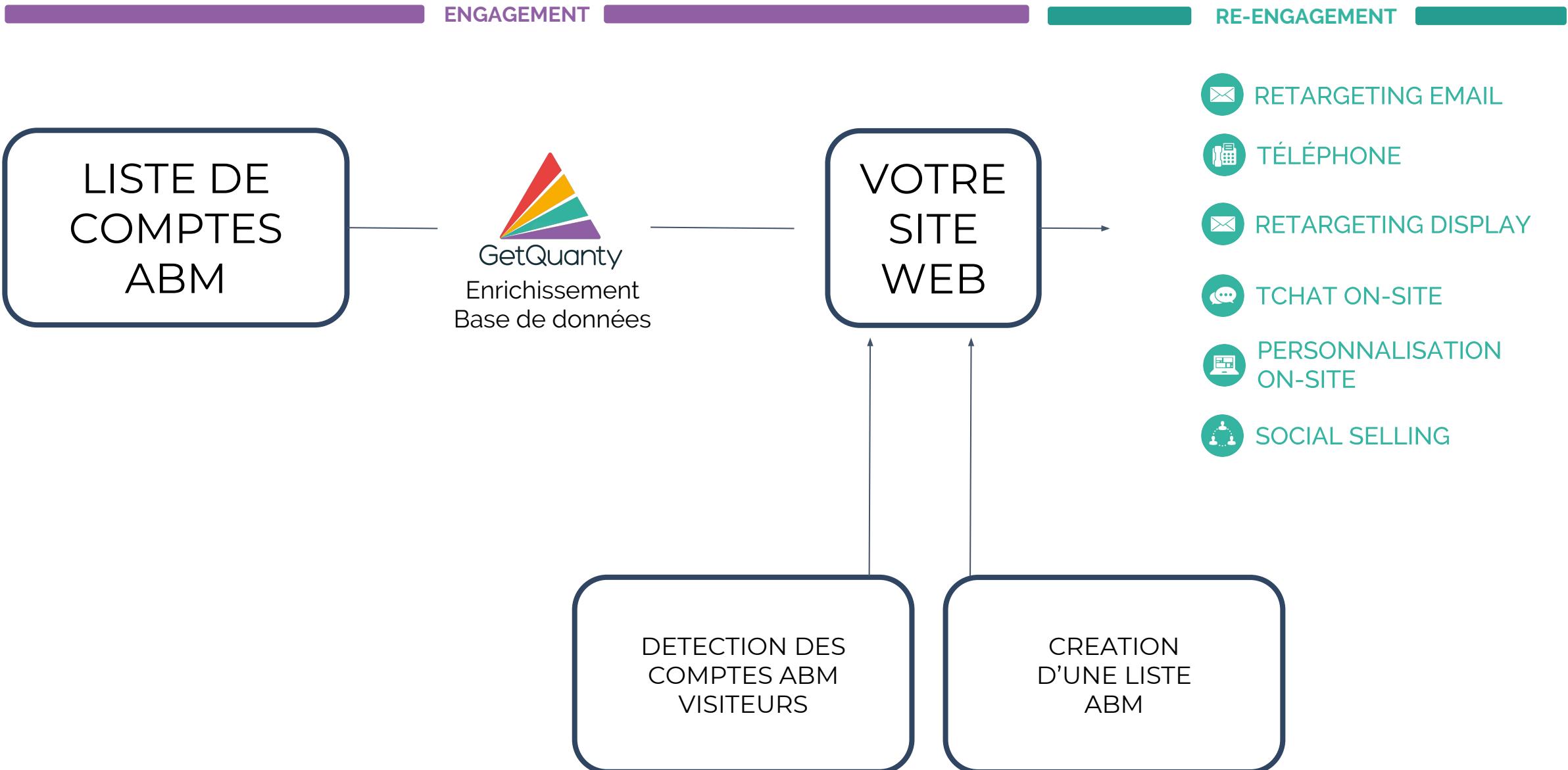


PERSONNALISATION
SITE



TARGETING IP

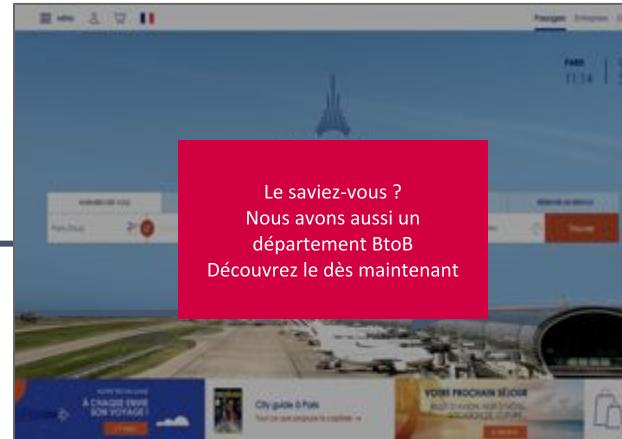
| ENGAGEMENT / REENGAGEMENT



| PERSONNALISATION LIVE : Redirection



Site BtoC

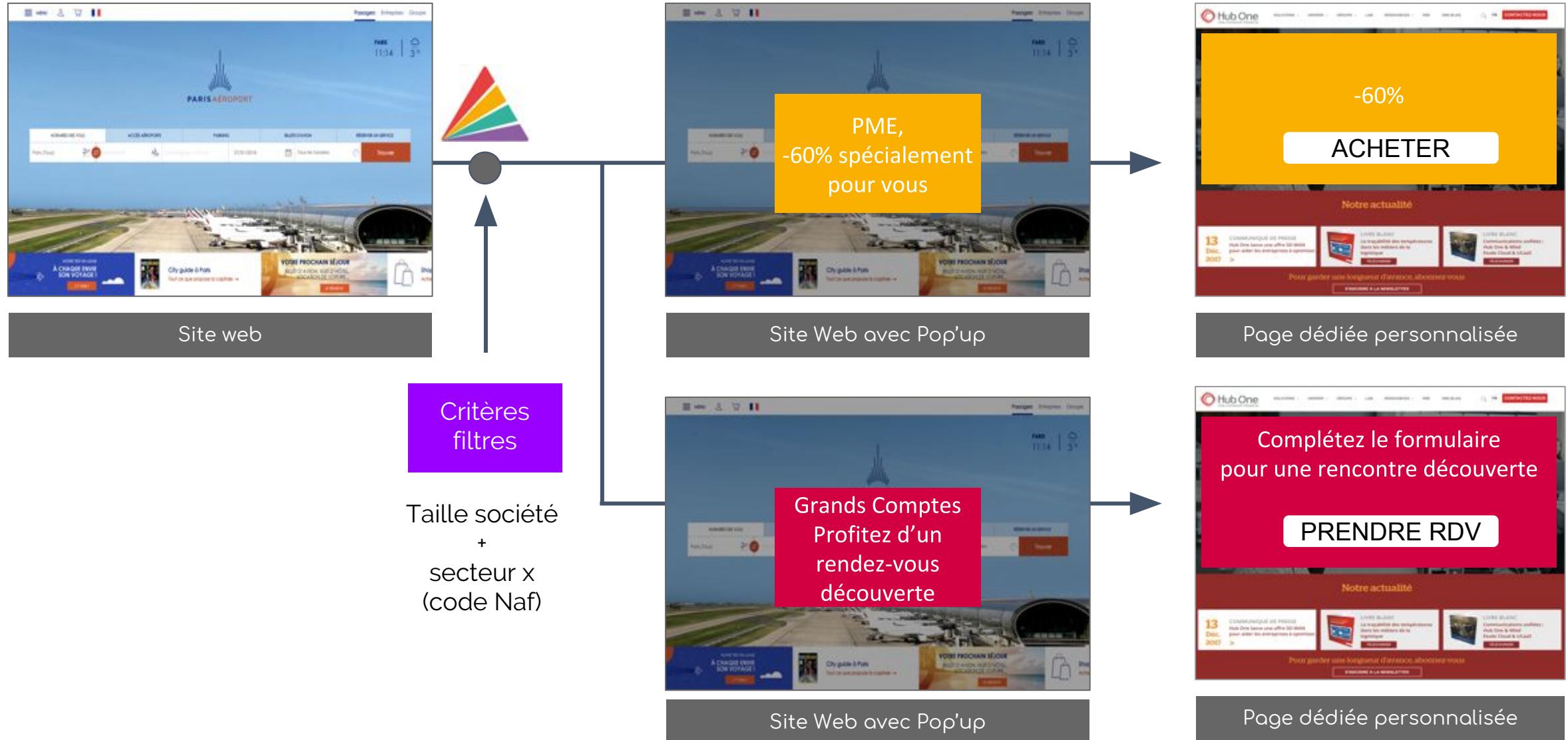


Pop'up sur le site BtoC

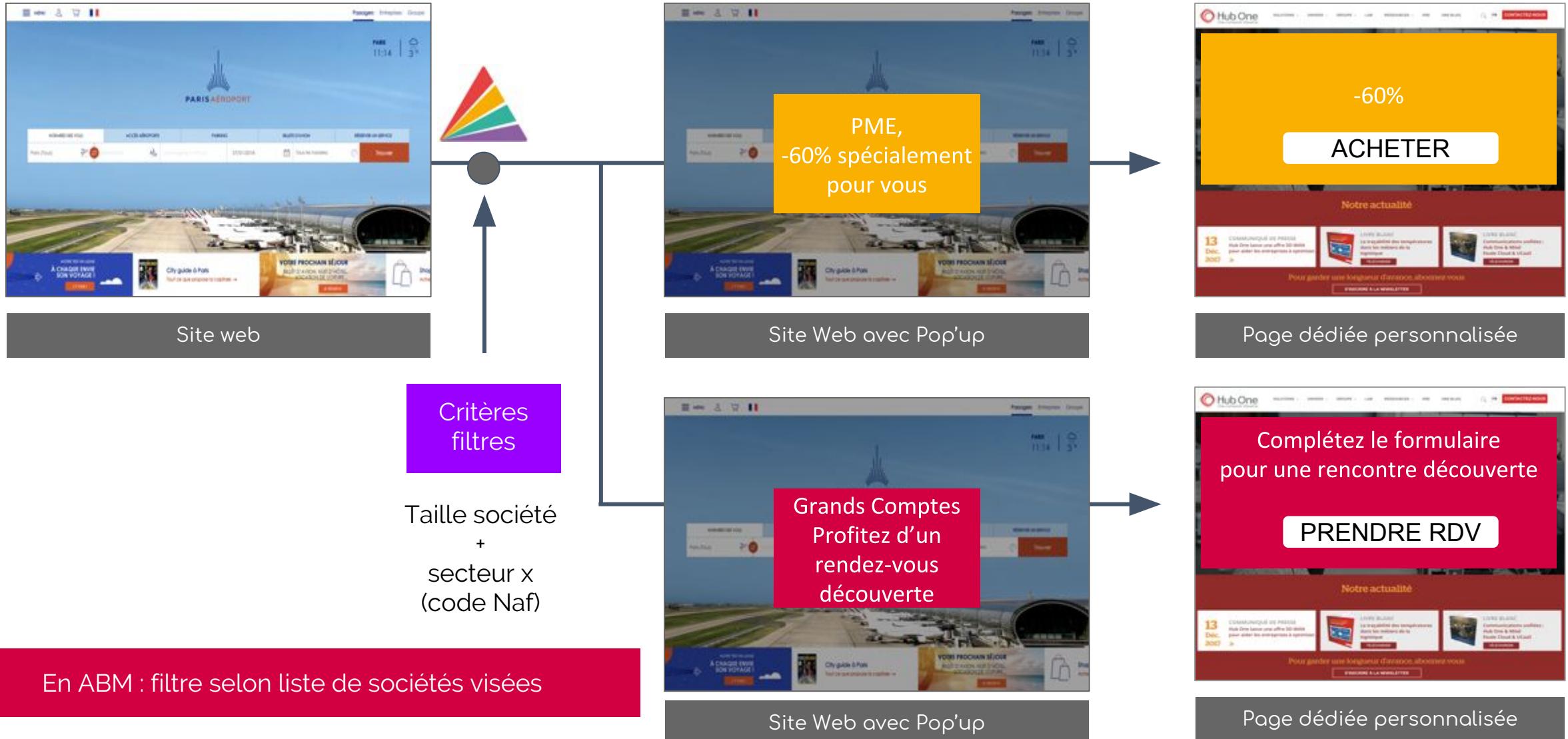


Site BtoB

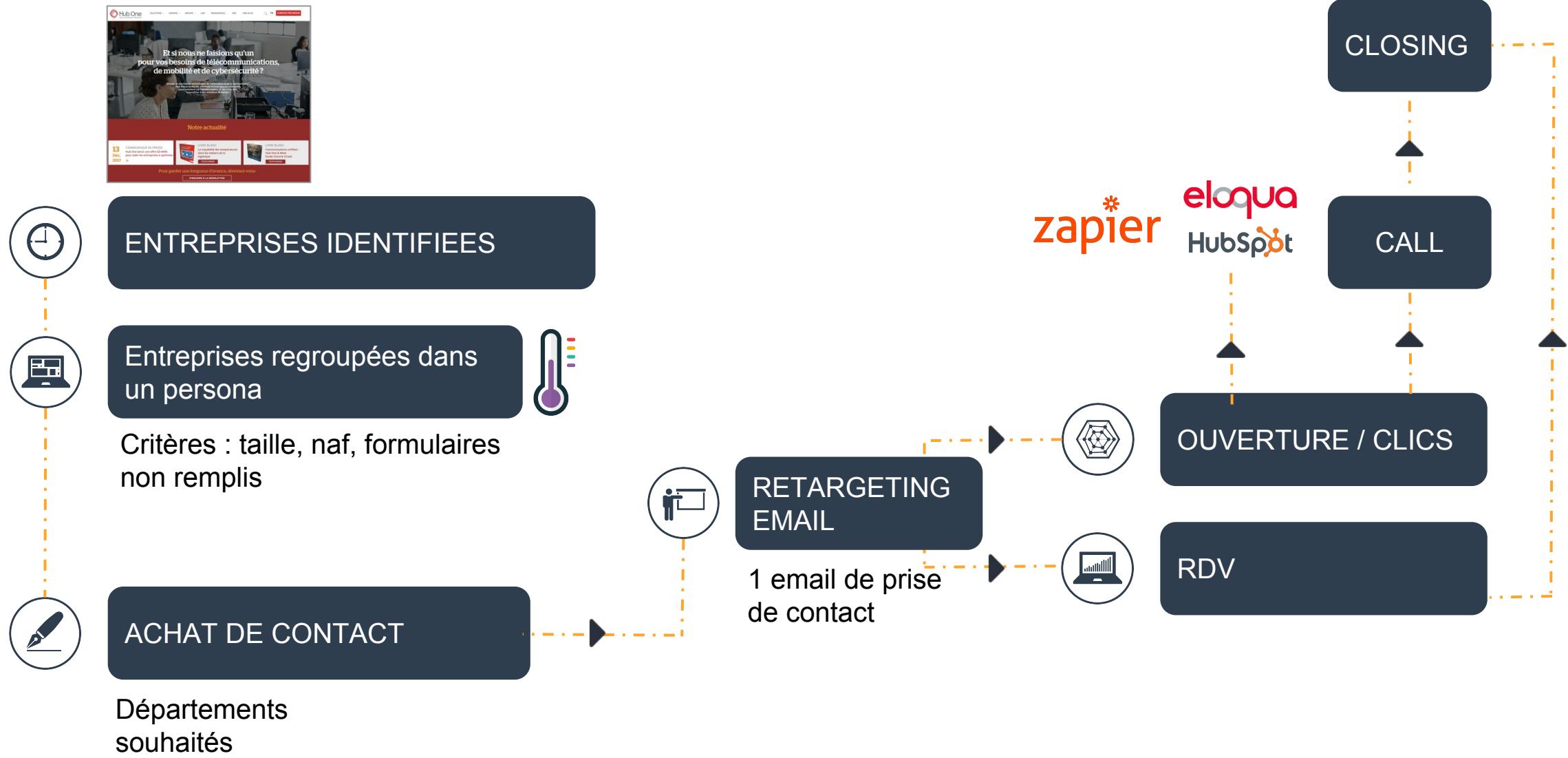
| PERSONNALISATION LIVE : matrice personna



| PERSONNALISATION LIVE : matrice personna



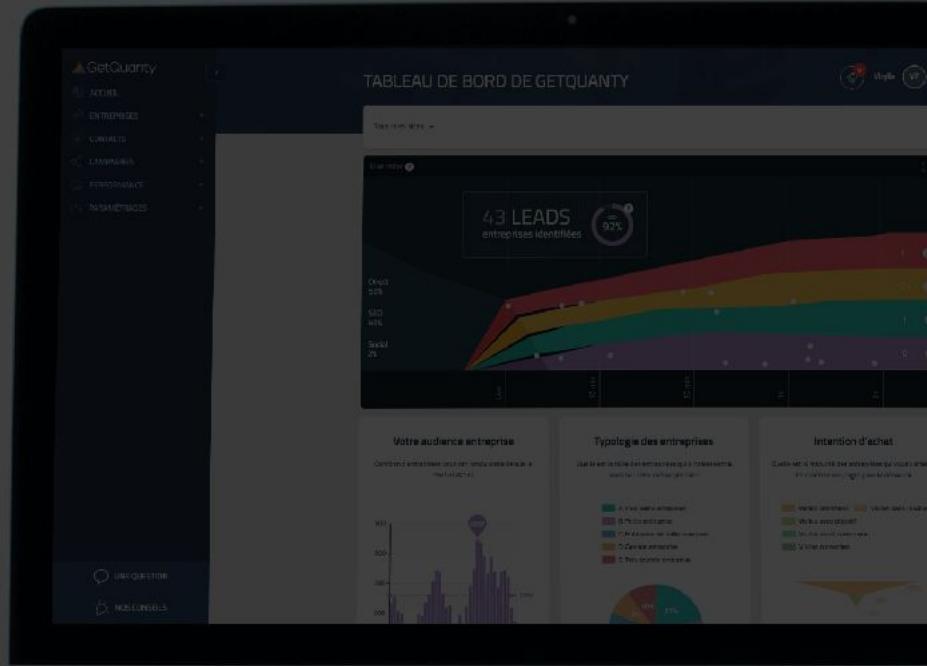
I RETARGETING EMAIL (REA) : Nurturing

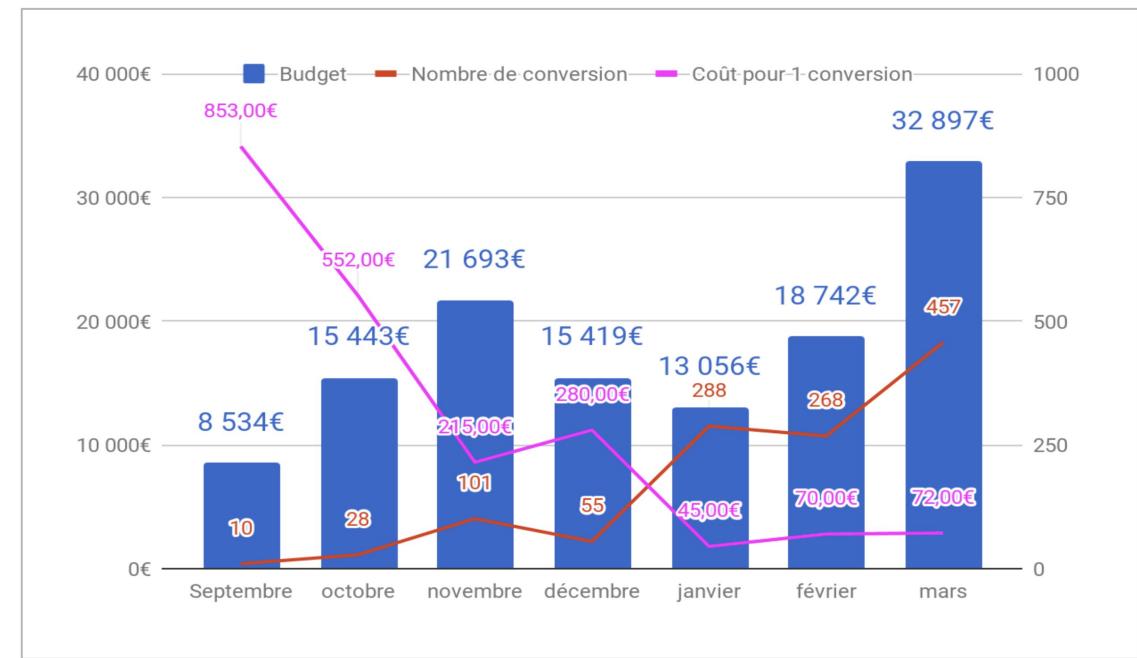
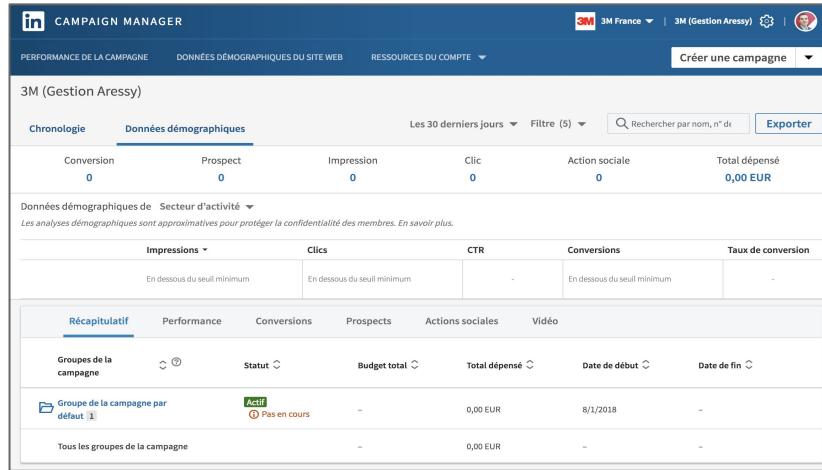


| REA des résultats probants

▼ 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





I 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

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



JEAN MARC PERICONE
BUSINESS DEVELOPPEMENT



jmp@getquanty.com
01 44 88 83 83

MERCI



LAURENT OLLIVIER
DIRECTEUR ASSOCIÉ



lo@aressy.com
06 60 01 90 14