

Convaincre chaque individu : un marketing B2B qui imite les meilleures méthodes de vente B2B

Application complète d'automatisation du marketing B2B bâtie sur la plate-forme de marketing conversationnel de Neolane, Neolane Leads™ répond à l'ensemble des besoins des directions marketing B2B, depuis la génération de demande, les communications clients et le lead management. Qu'elles soutiennent un objectif de prospection, de maturation d'un lead ou de vente additionnelle, les communications émises par Neolane Leads s'adressent à l'individu derrière l'acheteur. Neolane Leads permet un marketing qui imite les meilleures méthodes de vente B2B : converser avec chaque individu et le convaincre personnellement.

Neolane Leads

Les marketeurs sont mis au défi de démontrer leur contribution aux résultats de l'entreprise. Les équipes commerciales ne veulent pas simplement plus de leads en quantité mais plus de leads en qualité. En plus d'initiatives de prospection, les équipes marketing doivent communiquer auprès des clients existants. Alors que l'efficacité des initiatives de maturation des leads n'est plus à prouver, ils doivent mettre en œuvre de tels programmes afin d'accélérer les cycles de vente.

Les marketeurs B2B doivent donc effectuer plus de communications sortantes, plus personnalisées, plus fréquemment, à travers plus de canaux de communication. En même temps, ils doivent mesurer l'efficacité de ces tactiques et les perfectionner. Ces défis peuvent sembler redoutables ; à moins qu'ils ne se tournent vers une plate-forme entièrement vouée à la simplification des communications directes one-to-one.

Neolane Leads répond aux défis du marketing B2B grâce à la technologie Neolane éprouvée pour entretenir des millions de conversations one-to-one simultanées avec les consommateurs individuels.

Une vue marketing unifiée des individus et des organisations

Le processus commence par la création d'un datamart ou data warehouse marketing central, le point central de stockage des informations clients et prospects, à partir duquel toutes les campagnes sont menées. L'outil intégré de chargement de fichiers accélère la mise en place de votre datamart ou data warehouse marketing.

Planification centralisée

Nativement, Neolane Leads facilite la planification des programmes, la budgétisation, la segmentation et la sélection des listes. L'application complémentaire Neolane MRM™

augmente les capacités de Neolane Leads en permettant la gestion globale des ressources marketing de l'entreprise.

Unifier les programmes de génération de la demande, de communication client et de maturation des leads

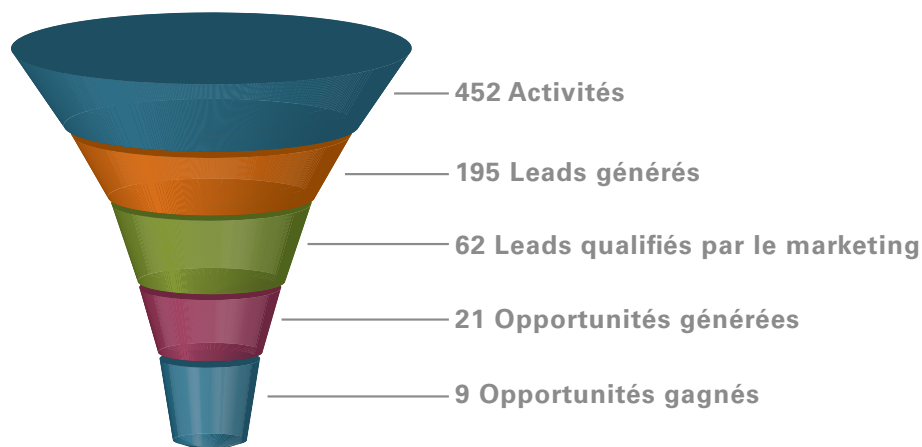
Neolane Leads vous permet de réunir toutes vos tactiques de communications sortantes, qu'elles s'adressent à vos prospects ou à vos clients existants, dans un effort unique.

Une console visuelle intuitive, les workflows Neolane permettent aux marketeurs de concevoir rapidement des programmes de communication qui orchestrent dans le temps l'envoi de multiples messages à travers de multiples canaux (email, télémarketing, mobile, courrier). Des exemples de tels programmes parmi des centaines possibles sont les suivants :

- Un programme mensuel déclenche un email personnalisé vers tous les prospects qui sont entrés dans l'entrepôt de données marketing au cours du mois passé.

"Nous estimons que la moitié des nouveaux clients recrutés annuellement le sont grâce à notre vue à 360° sur nos clients et prospects, et à l'automatisation de nos campagnes d'acquisition, de qualification et de fidélisation rendue possible grâce à Neolane."

Fabrice Canton,
Responsable E- Marketing et
Edition France au sein du
Groupe Hager



Conversion des leads pendant les 90 derniers jours

- Un programme hebdomadaire de vente additionnelle envoie un message d'accueil à tous vos nouveaux clients, tout en promouvant une offre personnalisée de formation à vos produits.
- Un programme de « maturation collective » balaie tous les influenceurs qui ont récemment manifesté leur intérêt pour une solution donnée, puis cible leurs collaborateurs décisionnaires.

Il n'y a pratiquement pas de limite au type de programmes marketing que vous pouvez déployer. De multiples landing pages et questionnaires rapidement configurables capturent en continu des réponses, et viennent enrichir votre connaissance des prospects, vous aidant notamment à mieux cibler les sollicitations ultérieures.

Fonctionnalités complètes de lead management

Neolane Leads permet aux marketeurs B2B de gérer efficacement leur pipeline marketing et de le connecter avec leur système d'automatisation des forces de vente.

Un assistant d'import de fichiers automatise le chargement des fichiers externes provenant de sources multiples. Les nouveaux contacts sont nettoyés, dédoublés et rattachés à des individus connus.

Un moteur de scoring de lead fonctionne en continu et affecte un score à tous les leads. Des méthodologies reconnues de scoring de leads telles que le BANT sont prises en charge, mais vous pouvez aussi définir votre propre calcul de score à partir

des informations déclarées par le prospect ou des informations induites telles que l'historique de navigation, la réponse à des sollicitations marketing, etc.

Neolane Leads offre des connecteurs avec les applications d'automatisation des ventes Microsoft Dynamics, Oracle CRM On Demand et Salesforce.com. Seules les leads qui dépassent un certain score sont transmises. Les équipes commerciales peuvent accepter, rejeter, ou retransmettre un lead au marketing afin qu'il rentre dans un programme de maturation.

Reporting et analyse

Avec des tableaux de bord complets, Neolane Leads vous permet de visualiser la forme et le volume de votre pipeline marketing en temps réel. Des rapports standards vous permettent de mesurer l'impact de chaque initiative marketing sur votre pipeline commercial et sur votre chiffre d'affaires. Ces rapports standards incluent le coût par lead, le coût par opportunité et le revenu par programme.

En conclusion

En recentrant le marketing B2B sur les individus qui influencent et décident des achats, Neolane Leads apporte la force du marketing conversationnel aux marketeurs B2B. En une seule application, Neolane Leads vous permet d'alimenter, d'enrichir, de visualiser et de contrôler votre pipeline marketing, d'unifier vos programmes de génération de la demande, de communication client, et de maturation des leads – tout en démontrant votre contribution à la performance commerciale.

Produits complémentaires

L'application complémentaire **Neolane MRM™** augmente les capacités de Neolane Leads en permettant la gestion globale des ressources marketing de l'entreprise. Neolane MRM offre notamment une planification collective autour d'un plan unique et réconcilie en temps réel le prévisionnel et les résultats.

L'application **Neolane Interaction™** rassemble vos offres de marketing B2B (livres blancs, invitations à des événements, études de cas, témoignages vidéo, séminaires Web à la demande, etc.) dans un catalogue central. Au cours d'une visite Web ou lors d'un appel vers le centre d'appels, Neolane Interaction propose l'offre optimale aux visiteurs en temps réel. Insérer les contacts entrants dans votre mix marketing crée autant d'opportunités supplémentaires pour générer de la demande ou faire progresser un lead.

L'option logicielle **Neolane Distributed Marketing™** s'adresse aux marketeurs B2B qui ont des besoins d'exécution de campagnes marketing centrales et locales.

A propos de Neolane

Neolane propose la seule technologie de marketing conversationnel qui permet aux entreprises de créer et optimiser des dialogues continus en one-to-one avec chaque individu. Grâce à une plate-forme logicielle intégrée aux capacités reconnues dans la gestion des emails et la fusion entrant/sortant, les équipes marketing accroissent rapidement leur efficacité et leur impact sur le chiffre d'affaires. Neolane est utilisé par plus de 250 entreprises à travers le monde dont Sony Music, Alcatel-Lucent, Orange, Sears Canada et Sephora.

Fonctionnalités clés :

- *Datamart, data warehouse d'usine*
- *Nettoyage, déduplication, et rattachement des leads*
- *Scoring des leads via la méthode BANT ou des scores paramétrés*
- *Segmentation en self-service*
- *Automatisation des programmes de génération de la demande, de communication client, et de maturation des leads*
- *Connecteurs Microsoft Dynamics, Oracle CRM On Demand et Salesforce.com*
- *Analyse du pipeline marketing*

Bénéfices :

- *Automatiser le marketing B2B*
- *Aligner le marketing et les ventes*
- *Augmenter l'efficacité commerciale*
- *Accélérer les cycles de vente*

Neolane SA

18 rue Roger Simon Barboux
94110 – Arcueil
France

Téléphone: +33 (0)1 41 98 35 35

info@neolane.fr
www.neolane.com

États-Unis
Royaume-Uni
France
Pays nordiques



Sauf mention contraire, les dénominations sociales, les logos, les produits et marques cités dans ce document sont la propriété de Neolane SA ou de ses filiales. Ils ne peuvent être utilisés sans l'autorisation écrite préalable de Neolane.