

10 conseils pour Générer des leads 1/2

CONSEIL 01



Diversifier ses leviers commerciaux

Identifiez les sources et points d'entrées de vos personas afin d'être présent sur différents canaux et plateformes. Des changements d'algorithmes, l'arrivée d'un concurrent, le crash d'une plateforme est vite arrivée.

CONSEIL 02



Optimiser votre Site Web

La conversion des visiteurs en leads repose sur l'optimisation du site web. Plus qu'une simple question de design, c'est un ensemble stratégique où la conception ux, le SEO et des incitations à l'action bien placées jouent des rôles cruciaux.

CONSEIL 03



Maitriser le social selling

En mettant l'accent sur la construction d'une présence perso/pro en ligne, les commerciaux partagent du contenu pertinent, interagissent et créent des relations avec des clients potentiels.

CONSEIL 04



Marketing automation

L'automatisation et le nurturing sont efficaces pour relancer et intéresser vos prospects automatiquement. Ces approches optimisent les campagnes et jouent un rôle clé dans la conversion des leads en clients fidèles.

CONSEIL 05



Participez à des salons

Une visibilité maximale dans un environnement ciblé : Les salons offrent une plateforme exceptionnelle pour accroître la visibilité de votre entreprise dans un environnement spécifiquement ciblé.

10 conseils pour Générer des leads 2/2



Contactez les participants des salons ou webinaires

1. Identifiez les événements auxquelles votre cible est susceptible de participer. 2. Trouvez la liste des participants. Elle est souvent affichée sur le site web de l'événement. 3. Utilisez Decidento pour récupérer les mails des décideurs.



Faire de l'affiliation

S'associer à des médias ou des influenceurs s'avère être une stratégie inestimable pour les entreprises cherchant à étendre leur portée, renforcer leur crédibilité et créer des opportunités de croissance.



Utiliser des outils pour générer des contacts

Decidento excelle dans l'identification précise des décideurs au sein des entreprises cibles. Cette solution permet aux équipes de cibler les besoins des entreprises et les contacts des décideurs.



Acheter des bases de données emailings

Des solutions comme Decidento vous permettent d'enrichir ou de mettre à jour vos bases. En personnalisant vos campagnes vous aurez davantage de chance de répondre aux besoins de vos cibles.



Google Ads / Bing Ads

Grâce à la puissance des mots-clés choisis au préalable, les campagnes Ads positionnent instantanément votre entreprise devant un public ciblé, en quête de solutions dans votre domaine d'expertise.

CONSEIL
06

CONSEIL
07

CONSEIL
08

CONSEIL
09

CONSEIL
10