



## QU'EST-CE QUE LA PROSPECTION DIGITALE ?

mesurez le potentiel d'internet pour votre développement commercial

	Développement commercial, quelle réalité aujourd'hui ?	3
	La prospection digitale c'est...	
	- Être trouvé par ses prospects sur internet	4
	- Répondre aux enjeux de tous ses prospects grâce à des communications pertinentes	5
	- Faire mûrir l'intérêt de ses prospects de façon automatisée	6
	- Faciliter et fluidifier l'acte de vente en se concentrant sur des prospects motivés	7
	La prospection digitale : un dispositif complet	8
	L'essentiel en trois points	9

# DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, QUELLE RÉALITÉ AUJOURD'HUI ?



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

étude IDC

Les décisions d'achat sont plus longues et compliquées. **Votre pipeline d'opportunités commerciales est-il suffisant ?**



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

étude SiriusDecisions

Vous ne pouvez plus compter uniquement sur votre force de vente pour influencer leur réflexion. **Alors, comment faites-vous ?**



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

étude Hubspot

Les méthodes de prospection traditionnelle sont bien moins rentables. **Vous êtes-vous bien adaptés aux usages digitaux de vos prospects ?**



INTERNET A BOUSCULÉ LE BUSINESS B2B.  
LA PROSPECTION DIGITALE S'IMPOSE.



MMM... LA PROSPECTION DIGITALE ?  
DE QUOI S'AGIT-IL ? LAISSEZ-NOUS VOUS  
L'ILLUSTRE PAR UNE HISTOIRE...



LE ROMAN PHOTO  
DE LA PROSPECTION DIGITALE

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

# LA PROSPECTION DIGITALE C'EST...



## ÊTRE TROUVÉ PAR SES PROSPECTS SUR INTERNET

Parce que les prospects lisent, cherchent, échangent sur internet, il faut les toucher là où ils se trouvent sur internet.



Le préalable à une démarche de prospection digitale est d'avoir un **plan d'acquisition d'audience structuré**. L'objectif ? **Identifier précisément les lieux où se trouvent vos prospects** : sites internet, groupes LinkedIn, médias professionnels, Google, emailing. Vous savez ainsi où leur donner RDV.



**PALOMA**

Expert en prospection digitale  
Stratégie de communication

## LE CONSEIL DE L'EXPERT POUR EXPORTER SA PME

La prospection digitale, c'est aussi le moyen le plus efficace et le moins onéreux de déployer son entreprise à l'international. En testant le marché à distance, vous limitez les risques et les coûts.  
Malin, non ?



**GROUPES SPÉCIFIQUES  
LINKEDIN**



**MÉDIAS  
PROFESSIONNELS**

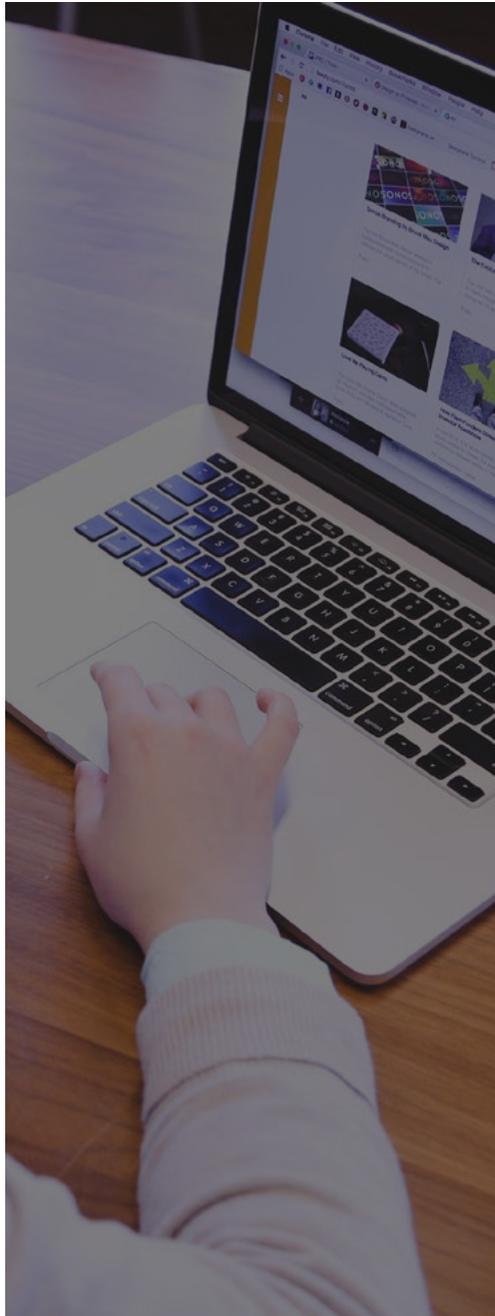


**GOOGLE**



**EMAILING**

# LA PROSPECTION DIGITALE C'EST...



## RÉPONDRE AUX ENJEUX DE TOUS SES PROSPECTS GRÂCE À DES COMMUNICATIONS PERTINENTES

Les audiences que vous voulez influencer ont des enjeux et des rôles de natures différentes. Avant de rechercher un nouveau fournisseur, les prospects réfléchissent à leurs problématiques particulières, évaluent des solutions alternatives et s'inspirent de ce que font les autres, le tout sur internet. Leur stade de maturité conditionne l'information qui va les intéresser.



La prospection digitale repose sur la diffusion de communications digitales variées et impactantes, qui s'adaptent aux différents niveaux de maturité d'achat de chacun de vos prospects. On utilise une **cartographie** pour être sûr de couvrir tous les enjeux de vos cibles et proposer des contenus toujours pertinents. Vous pouvez ainsi **toucher plus largement vos prospects, et ce quelle que soit leur étape dans le cycle d'achat.**



**JULIE**

Expert en prospection digitale  
Stratégie de communication



# LA PROSPECTION DIGITALE C'EST...



## FAIRE MÛRIR L'INTÉRÊT DE SES PROSPECTS DE FAÇON AUTOMATISÉE

Aujourd'hui, vos prospects veulent trouver sur internet les éléments qui vont les guider tout au long de leur réflexion. Recréer une conversation commerciale sur internet permet de les motiver progressivement, de façon consultative et non intrusive.



L'infrastructure digitale est un élément clef du dispositif de prospection digitale. Il s'agit de mettre à disposition des prospects l'éventail des communications digitales répondant à leurs problématiques sur un **mini site dédié**, mais aussi pour créer des **conversations automatisées** et scénarisées, pour faire mûrir leur intérêt initial mais aussi de créer des conversations. Les logiciels de marketing permettent cela.



**HUGO**

Expert en prospection digitale  
Automatisation système

## LE CONSEIL DE L'EXPERT POUR LANCER UNE NOUVELLE ACTIVITÉ

Lorsque l'on lance une nouvelle solution, il y a tant à penser ! La dimension automatisée de la prospection digitale permet de libérer du temps pour se focaliser sur le développement commercial... Pratique !



**CENTRE DE RESSOURCES  
EN LIGNE**



**CONVERSATIONS  
AUTOMATISÉES**

# LA PROSPECTION DIGITALE C'EST...



## FACILITER ET FLUIDIFIER L'ACTE DE VENTE EN SE CONCENTRANT SUR DES PROSPECTS DÉJÀ MOTIVÉS PAR VOS SOLUTIONS

En alimentant vos commerciaux en prospects motivés, ils peuvent se concentrer sur ce qu'ils savent faire de mieux : vendre. Lorsque le travail de découverte a été fait en amont sur internet par les prospects, les cycles d'achat sont beaucoup plus rapides, et la vente plus efficace.



Les technologies de la prospection digitale permettent de collecter des informations sur les prospects via des **formulaires**, de mesurer leur intérêt via des systèmes de **scoring**. L'infrastructure digitale, branchée au **CRM** des commerciaux, leur transmet au moment opportun des prospects motivés, avec lesquels ils peuvent **engager immédiatement une conversation efficace**.



**CHRISTIAN**

Expert en prospection digitale  
Développement commercial

## LE CONSEIL DE L'EXPERT POUR L'UP-SELLING ET LE CROSS-SELLING

Avec la prospection digitale, vos prospects sont déjà mûrs lorsque vous les contactez... il est ainsi plus facile de leur proposer une autre solution, tout en vous appuyant sur les données à votre disposition. Satisfaction prospect garantie !



CRM



FICHES PROSPECTS  
DÉTAILLÉES



QUALIFICATION  
TÉLÉPHONIQUE

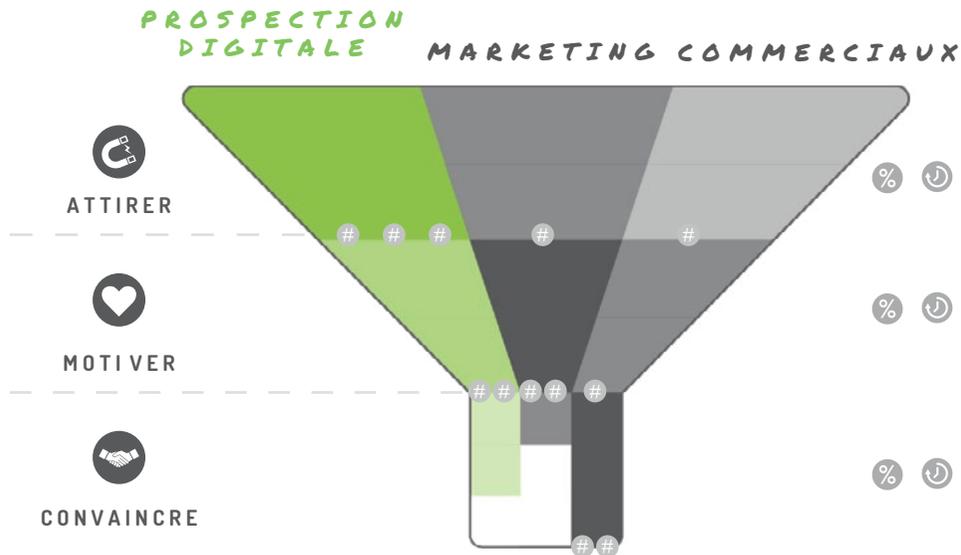


VENTE

# EN SYNTHÈSE : LA PROSPECTION DIGITALE, UN DISPOSITIF COMPLET

Dispositif complet, la prospection digitale permet, de façon industrialisée et automatisée, de :

- **Attirer l'attention des prospects en masse sur internet** : produire et diffuser des contenus de qualité sur son site, son blog et réseaux sociaux afin d'être facilement identifiable par les moteurs de recherche et les prospects là où ils vont s'informer
- **Les motiver** : faire mûrir l'intérêt initial de chaque prospect avec des échanges certes automatisés mais des contenus pédagogiques toujours pertinents
- **Les convaincre** : grâce à l'infrastructure digitale qui permet d'exécuter les campagnes de communication sur internet et de qualifier les prospects motivés, les passer automatiquement aux commerciaux au moment opportun



En prospection digitale nous suivons trois métriques :

- # le volume de prospects à chaque étape du processus de prospection : marques d'intérêt, prospects qualifiés, opportunités commerciales, affaires signées
- % le taux de conversion à chaque étape du processus de prospection digitale (efficacité)
- 🔄 le temps de cycle (vélocité)



80% DES ENTREPRISES QUI FONT DE LA PROSPECTION DIGITALE ONT UN ROI MEILLEUR QUE L'ANNÉE PRÉCÉDENTE.



Gartner Research 2013

# L'ESSENTIEL EN TROIS POINTS

## POURQUOI VOUS DEVEZ FAIRE LE CHOIX DE LA PROSPECTION DIGITALE ?



**Parce que vos prospects sont sur internet depuis longtemps** : ils cherchent des réponses à leurs enjeux et qualifient des solutions sur internet.



**Parce qu'elle est plus efficace et plus rentable** : les entreprises qui maîtrisent les techniques de la prospection digitale ont une performance commerciale 5 fois supérieure au standard, en termes de croissance et de rentabilité de leurs dépenses.



**Parce que vous pourrez enfin piloter finement votre développement commercial** : la technologie de la prospection digitale vous permet de mesurer précisément l'impact commercial et financier de chaque communication, de votre site, de votre présence sur les réseaux sociaux.

**CA VOUS TENTE ?  
APPRÉCIEZ MAINTENANT COMMENT, BIEN POSITIONNÉE DANS VOTRE MODÈLE DE VENTE,  
LA PROSPECTION DIGITALE PEUT DÉCUPLER VOTRE EFFICACITÉ COMMERCIALE**

dites-nous tout



ÇA Y EST, VOUS NE RÉSISTEZ PLUS À L'ENVIE DE GÉNÉRER DU BUSINESS ADDITIONNEL POUR VOTRE ENTREPRISE SUR INTERNET ?



contactez l'un  
de nos experts



[www.neoptimal.com](http://www.neoptimal.com)

[contact@neoptimal.com](mailto:contact@neoptimal.com)

22 Boulevard Gambetta - 92130 Issy-les-Moulineaux

