

Marketing Automation en BtoB

Conférence de la commission BtoB de l'ACSEL

Vendredi 10 février 2012

Laurent Azieres
Adelanto
Directeur Associé
tel. 33 1 78 15 33 70
Email : laz@adelanto.fr

Christophe Marée
Adobe France
Responsable Marketing Entreprise
tel. 33 1 56 54 99 00
Email : cmaree@adobe.com

Agenda

- > **Résultats de l'Observatoire des Directeurs Marketing BtoB 2012 (extraits)**
- > Le Marketing Automation en BtoB : Enjeux et Principes
- > Exemple de mise en œuvre chez Adobe France

- > Création 1994 – indépendant – 15 consultants et spécialistes du Web
- > Agence Conseil en **Web Marketing** et **Marketing Automation**
- > Spécialiste de la **génération de demande** pour le marché BtoB
- > **One Stop Shopping**
 - Stratégie et Conseil en « brand content »
 - Ciblage et Bdd
 - Création des Campagnes et des sites Web
 - Reporting et Suivi
- > Marketing Services sur des **Plateformes** de **Marketing Automation**
- > Réf : Informatique – Telecom – Industrie et Banque

Objectifs et Résultats Globaux

> 1 étude pérenne : 5 ans d'existence

Permet de connaître les positions et les axes stratégiques de chaque entreprise, ainsi que d'identifier les axes d'actions pour améliorer l'efficacité marketing

> Mécanique :

1 email d'invitation relié à 1 enquête en ligne organisée autour d'une base de données qui centralise les retours

> Enquête envoyée sur 22 890 Dir. Mkg

> Plus de 20 questions :

- ♦ Secteur d'activité et profil des répondants
- ♦ Type d'actions Marketing envisagées
- ♦ Tous médias – Marketing opérationnel – Web – Marketing Automation
- ♦ Répartition et montant des Budgets trimestriels
- ♦ Evolution des Budgets

> Résultats

250 répondants du 12/01 au 07/02/2012




Edition spéciale Marketing Automation

Baromètre BtoB 2012 des Directeurs Marketing

Etat des lieux - Nouvelles tendances - Actions Marketing et Budget

Chère Madame, Cher Monsieur,

Vous êtes responsable marketing et vous finalisez vos plans marketing BtoB pour 2012. Pour conforter vos choix et comparer votre situation et votre expérience avec la communauté des décideurs marketing, nous vous invitons à participer à cette enquête qui ne prendra que quelques minutes.

[Cliquez ici pour démarrer](#)

En répondant à cette enquête en ligne, vous recevrez la synthèse de ses résultats. Elle vous permettra de comparer votre position et vos axes stratégiques avec ceux de vos confrères et d'identifier des axes d'action pour améliorer l'efficacité de votre marketing.

Automatiser le marketing BtoB Augmenter les ventes

En BtoB, 2012 va être notamment l'année du Marketing Automation (nouveaux outils qui améliorent les performances marketing et commerciales des entreprises).

Nous avons donc choisi de vous interroger sur cette innovation majeure qui vient des Etats Unis et qui se déploie rapidement en Europe et en France.

En répondant à l'étude, vous participerez automatiquement au tirage au sort pour gagner la nouvelle tablette Samsung Galaxy Tab 10"1.

Nous vous présentons nos meilleurs vœux de succès pour 2012 et vous remercions pour votre participation.

Très cordialement,

Laurent Azieres
Directeur Associé
Tel : 01 78 15 33 70
laz@adelanto.fr

Jean-Pierre Flauraud
Directeur Associé
Tel : 01 78 15 33 80
jpfauraud@adelanto.fr

Si vous ne désirez plus recevoir de communication de la part d'Adelanto, cliquez ici

Démarez l'enquête

Répondez au baromètre pour :

- > Recevoir la synthèse des résultats
- > Gagner*

1 Samsung GALAXY Tab 10.1



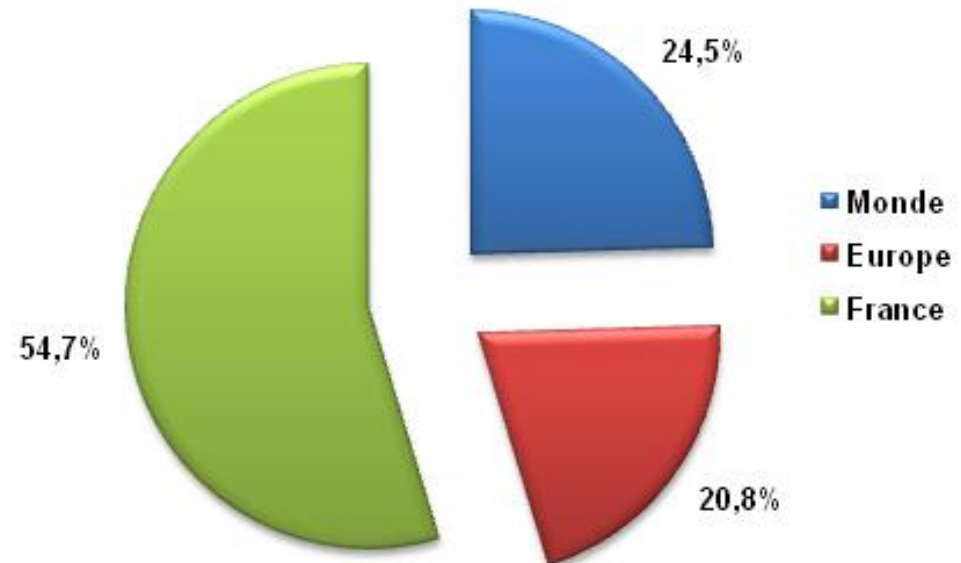
* tirage au sort parmi les répondants au sondage

Votre fonction marketing s'étend à :

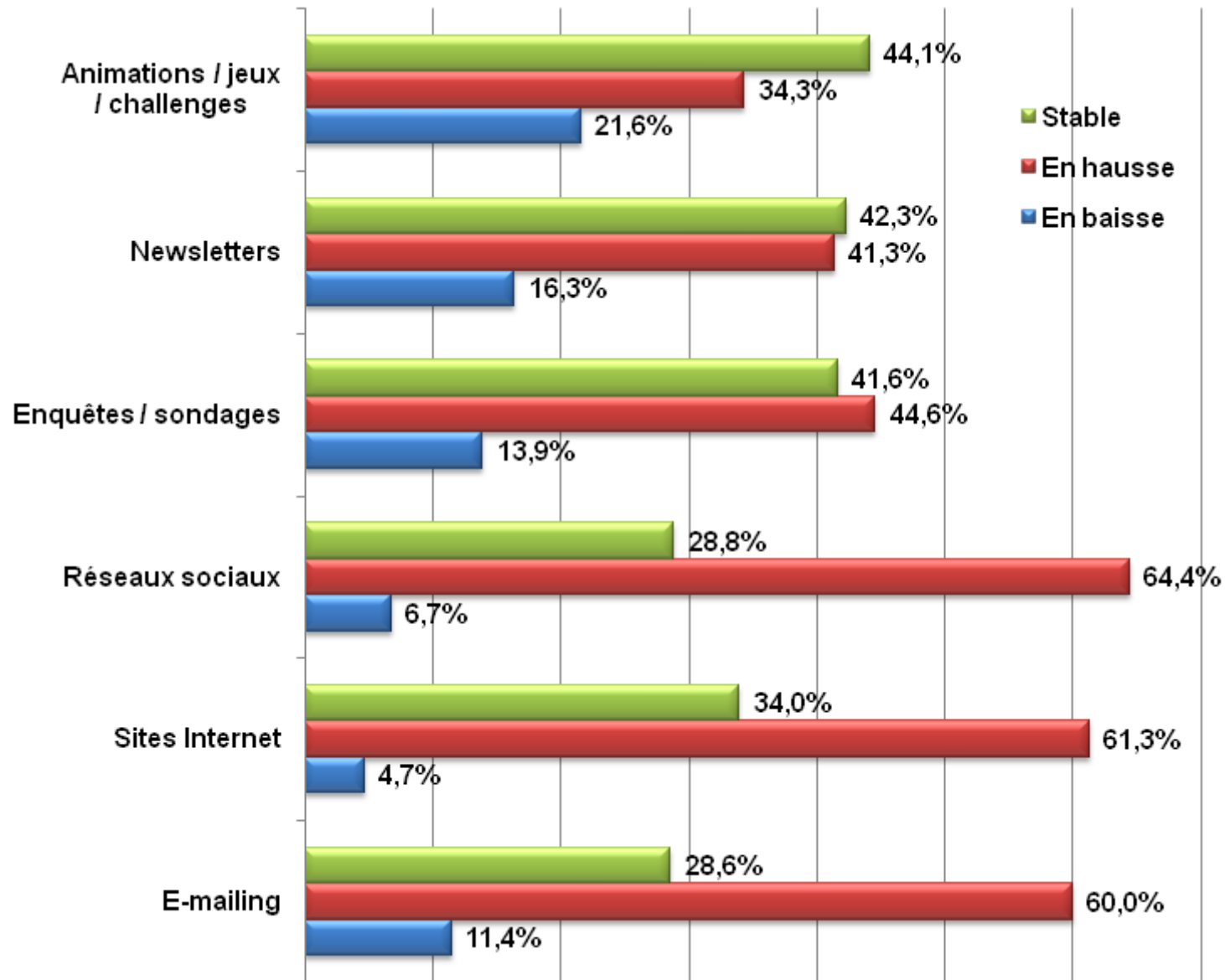


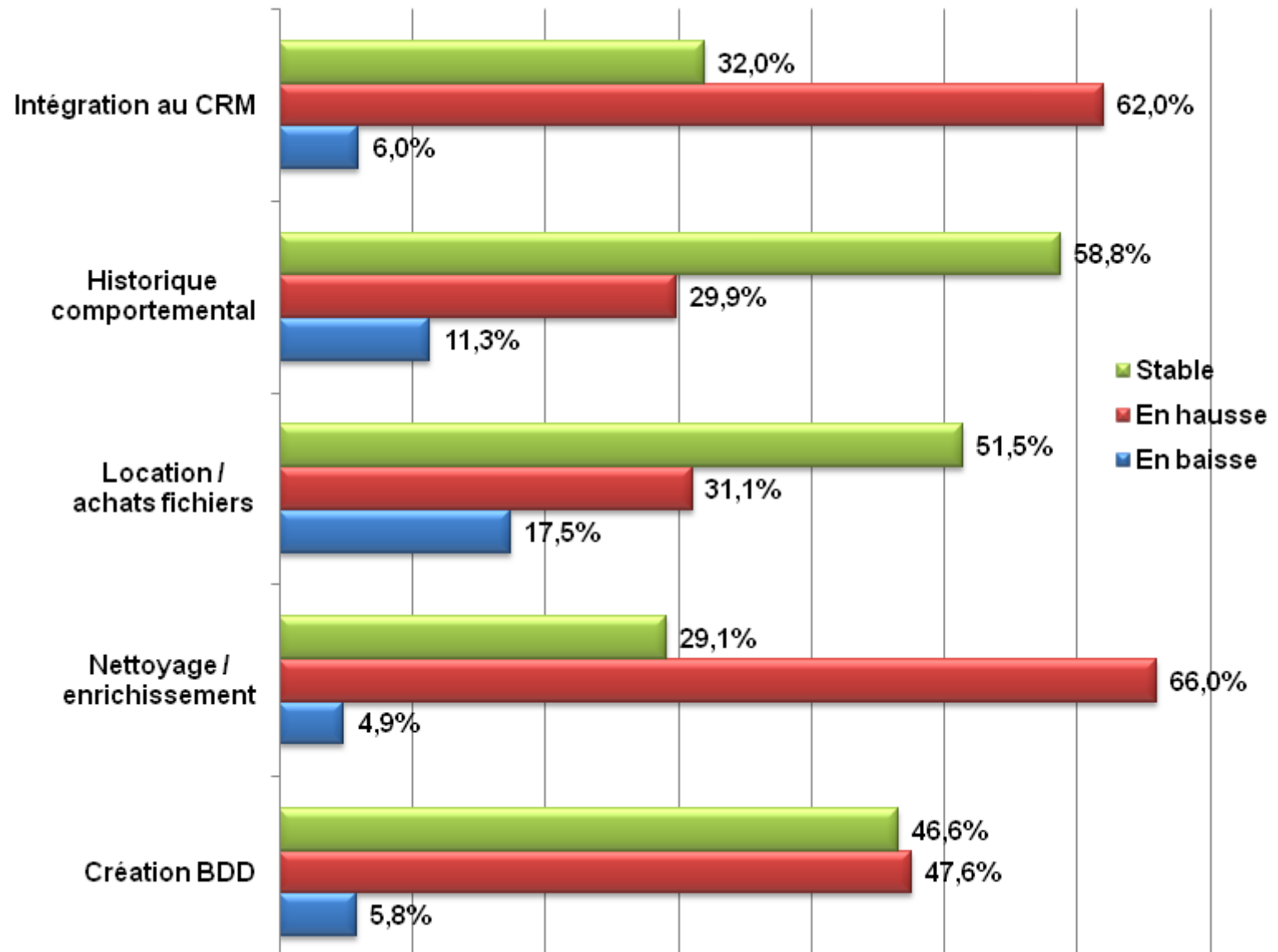
84,9% des répondants sont responsables du marketing au niveau global

De quelle zone géographique êtes-vous responsable ?

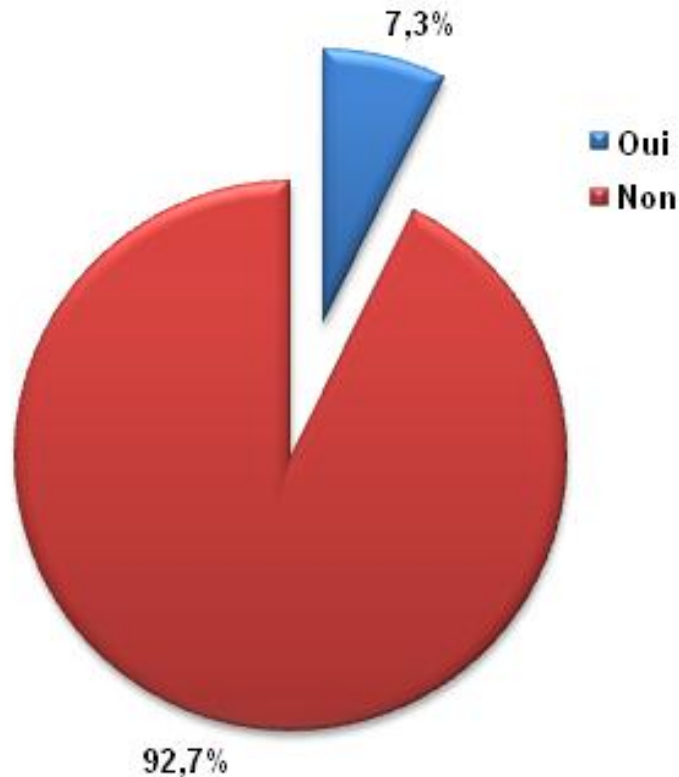


45,3% des répondants ont des responsabilités internationales (EMEA/Monde)



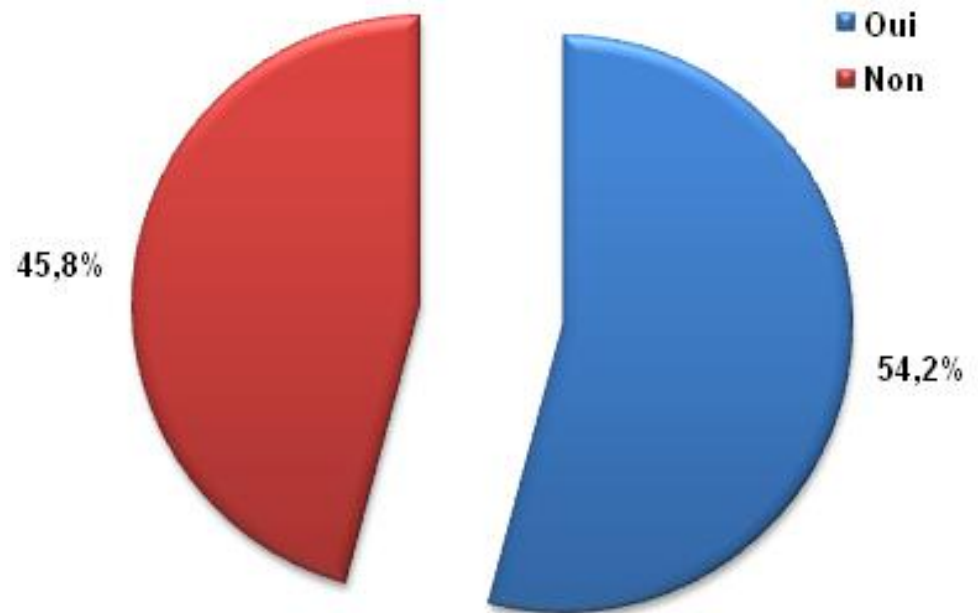


Envisagez-vous de vous de mettre en place une solution de Marketing Automation en 2012 ?

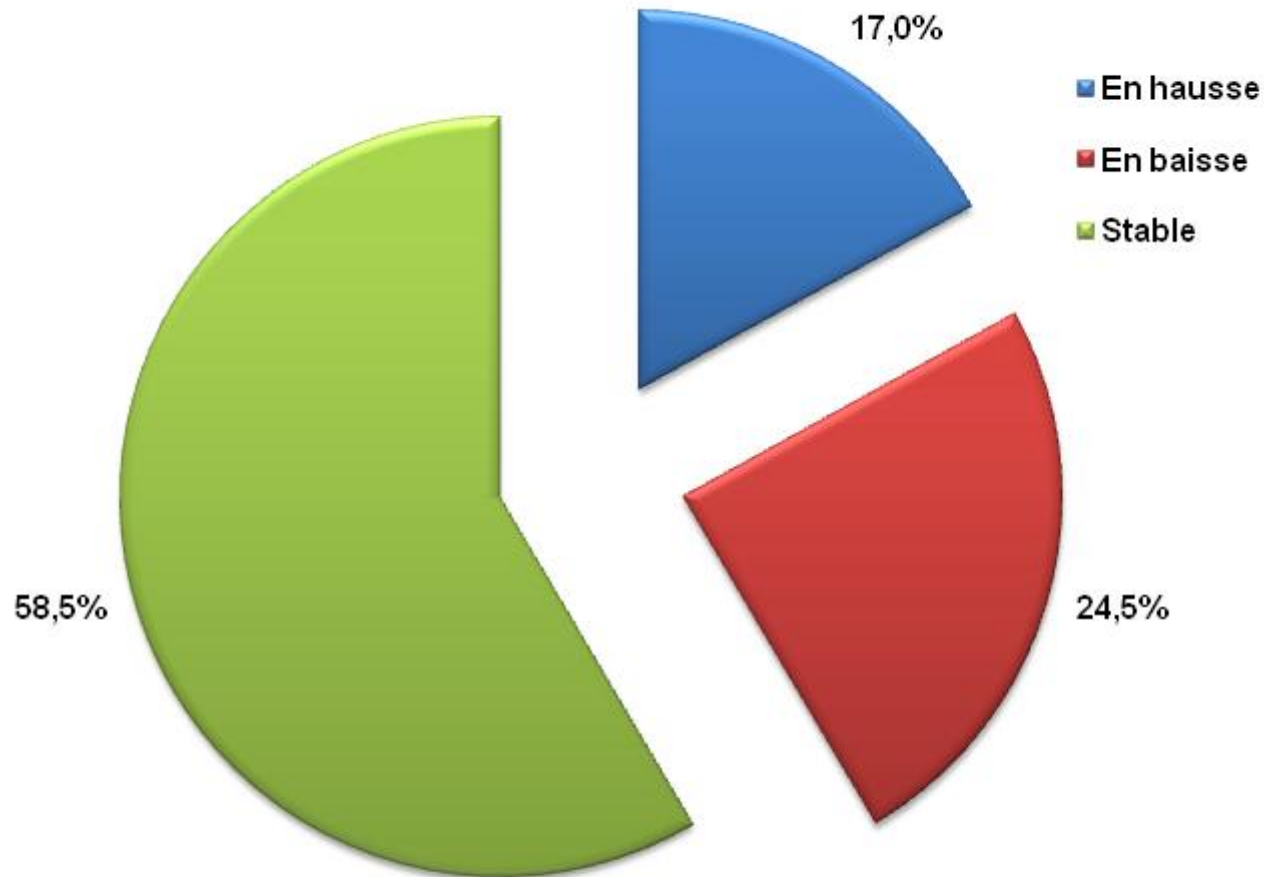


7,3% (une dizaine de sociétés) pensent mettre en place une solution de ce type.

Souhaitez-vous en savoir plus sur ce type de solution ?



54,2% sont tout de même intéressés pour en savoir plus sur le sujet.



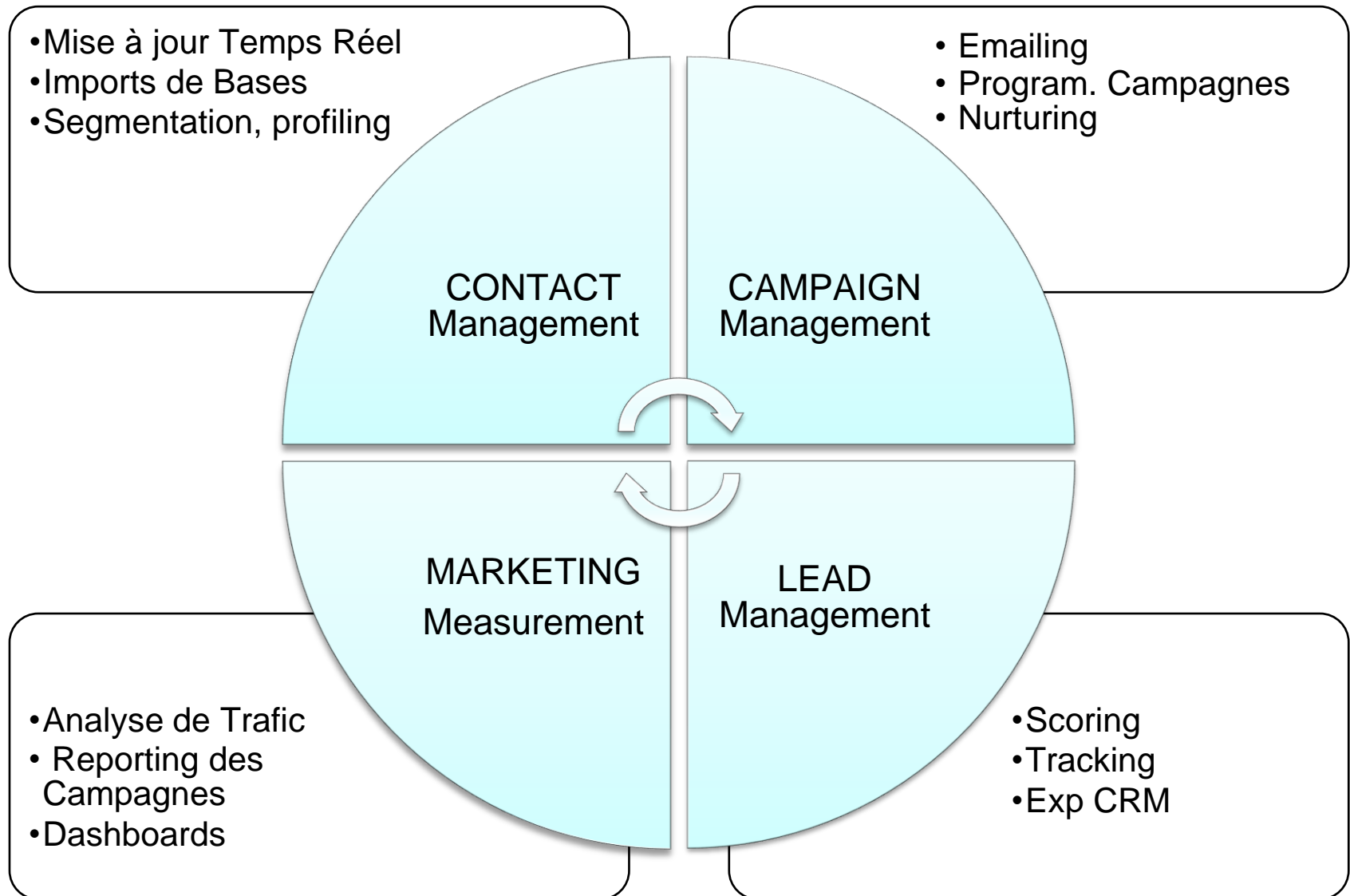
Agenda

- > Résultats de l'Observatoire des Directeurs Marketing BtoB 2012 (extraits)
- > **Le Marketing Automation en BtoB : Enjeux et Principes**
- > Exemple de mise en œuvre chez Adobe France

- > Les Dirigeants veulent **plus de CA**
- > Jusqu'à **70 % de taux de pertes** des « leads » marketing
- > Evolution des **comportements d'achats** en BtoB
 - **90%** des acheteurs passent systématiquement par le **web pour des recherches**
 - **95%** des visiteurs d'un site web BtoB ne sont **pas prêts à discuter** avec 1 commercial
 - **76%** sont **prêts pour discuter** avec 1 commercial après « **short list** »
- > Les Dir. Marketing prennent à leur compte **la prospection commerciale**



- > Solutions de **plateformes logicielles** pour le Marketing Global
 - en amont du CRM pour mesurer et améliorer la rentabilité du Marketing
- > Adapté aux **ventes en BtoB**
 - solutions complexes à cycle long
- > **Rupture technologique majeure** pour les opérations marketing et commerciales
 - existe depuis 5 ans - vient des **USA**
- > **Marché en forte croissance** au niveau mondial
 - depuis 2 ans, en France, une cinquantaine de plateformes ont été développées sous ce type d'approche globale
- > Principaux Acteurs : Eloqua, Unica, Aprimo, Marketo, Neolane ...
- > Références : Technologie – Banque/Assurance – Loisirs - Industrie...



Ses objectifs

- > **Améliorer** la **rentabilité** et **l'efficacité** globale du marketing
- > **Mesurer et organiser** l'ensemble du marketing de prospection/fidélisation jusqu'à la vente
- > **Suivre et influencer le comportement digital des prospects**
Web – Réseaux Sociaux – Téléchargement de docs - Événements...
 - Etablir une relation en amont de la vente
 - Accompagner le processus de maturation
 - Mettre en relation avec l'équipe commerciale

Ses avantages

- > Améliorer la **qualité** et le **suivi des leads**
- > Ajuster la **pression marketing** au bon moment
- > **Vue consolidée** des actions marketing / commerciales
- > **ROI** des actions Marketing / CA

Agenda

- > Résultats de l'Observatoire des Directeurs Marketing BtoB 2012 (extraits)
- > Le Marketing Automation en BtoB : Enjeux et Principes
- > **Exemple de mise en œuvre chez Adobe France**