

LES 7 RÈGLES D'OR DE VOTRE STRATÉGIE DE GÉNÉRATION DE LEADS

Vous vous demandez comment générer plus de leads qualifiés et maximiser votre taux de conversion ?

Découvrez les chiffres clés du marché et nos bonnes pratiques

Apprenez à connaître vos cibles

1



75%

des acheteurs BtoB déclarent qu'il est essentiel que l'entreprise propose un contenu adapté à leurs besoins et attentes
Demand Gen Survey report

- ★ Connaître les vrais besoins de vos prospects
- ★ Proposer des contenus adaptés aux attentes



- ★ En proposant régulièrement de nouveaux contenus pertinents à vos leads, vous maximisez vos chances de les transformer en nouveaux clients.

2

Accompagnez vos leads dans leur parcours d'achat

4%

des internautes qui visitent votre site sont prêts à acheter, les autres 96% ont besoins d'être nourris
Marketo

Mettez vos prospects en confiance

3



78%

des internautes seront plus enclins à vous faire confiance si vous leur proposez des contenus personnalisés
Altimeter

- Boostez votre taux de conversion :
- ★ En proposant des contenus uniques, à forte valeur ajoutée et adaptés aux problématiques de leur secteur
 - ★ En personnalisant vos contenus selon vos cibles pour augmenter l'efficacité de vos formulaires et landing pages



- ★ Le CTA doit être présent sur TOUTES les pages de votre site web. Il doit être à la fois visible, explicite et percutant !

4

Rendez votre CTA irrésistible

47%

des sites internet proposent un Call To Action correctement placé et visible en moins de 3 secondes
Go Globe

Créez des landing pages qui convertissent

5



68%

des entreprises BtoB utilisent des landing pages pour générer plus de leads qualifiés
Marketo

1 offre = 1 landing page

Une bonne landing page doit :

- ★ Être 100% dédiée à votre offre
- ★ Indiquer clairement votre offre
- ★ Mettre en avant le bénéfice de votre offre
- ★ Pousser l'internaute à la conversion



- ★ Ajouter des formulaires
- ★ Rendre vos CTA plus visibles
- ★ Optimiser votre référencement naturel

6

Misez sur les pages les plus visitées

93%

des cycles d'achat en BtoB commencent par une recherche sur Internet
Pinpoint Market Research

Exploitez la puissance des réseaux sociaux

7



12%

de la génération de leads qualifiés BtoB provient du social selling
Prospect marketing

Top des réseaux sociaux générateurs de leads

★ LinkedIn pour 64% des marketeurs
Facebook pour 49% des marketeurs
Twitter pour 36% des marketeurs
Pinpoint Market Research

- ★ Nombre d'utilisateurs actifs mensuels par réseau social :

f Facebook : 2,072 milliards
 ▶ YouTube : 1,5 milliard
 📷 Instagram : 800 millions
 t Twitter : 330 millions
 in LinkedIn : 115 millions

Bati**produits**.com

La marketplace des professionnels du bâtiment
 + de 30 000 produits
 + de 5 000 fabricants
 + de 200 000 leads par an

L'EXPO
PERMANENTE

La marketplace de référence des fournisseurs industriels
 + de 200 000 produits
 + de 6 000 fournisseurs
 + de 300 000 leads par an