



Etude de cas Dell : susciter l'intérêt des PME en Inde

Dell a été l'une des entreprises technologiques à la plus forte croissance en Inde et continue d'être parmi les trois premières aujourd'hui. L'entreprise s'est révélée être un partenaire de confiance dans le domaine des solutions technologiques pour les grandes entreprises, le secteur public, les petites et moyennes entreprises ainsi que les particuliers. Dell se concentre sur son rôle de partenaire offrant des solutions complètes pour ses clients et fournit une gamme de produits et solutions tels que des ordinateurs portables, ordinateurs de bureau, serveurs, stockage, réseau, électronique, logiciels et accessoires au marché important des PME en Inde.

Atteindre l'audience des PME sur LinkedIn

Dell utilise les médias sociaux pour être à l'écoute et dialoguer avec ses clients afin de leur fournir des solutions novatrices qui répondent à leurs besoins. Dans la continuité de ce raisonnement, Dell souhaitait créer un dialogue entre les audiences des PME et des entrepreneurs en Inde, et souhaitait se positionner sur ce segment en tant que véritable partenaire.

Pour y parvenir, Dell a lancé le premier groupe personnalisé en Inde sur LinkedIn. Un groupe LinkedIn personnalisé est une communauté en ligne dans laquelle se rassemblent des professionnels qui partagent la même vision pour collaborer et échanger autour d'intérêts communs. Ces groupes personnalisés offrent aux équipes marketing l'opportunité de créer des relations à long terme avec les clients et futurs clients, et de leur proposer un contenu ciblé tel que des vidéos, des livres blancs et des flux RSS ou Twitter. Ce groupe appelé "More Growth" (Plus de croissance) est un groupe de network professionnel interactif et très dynamique dont le but est de rassembler les petites et moyennes entreprises indiennes. Il s'agit d'une plateforme pour permettre à la communauté des PME de discuter des bonnes pratiques, des tendances actuelles et de créer des opportunités commerciales mutuellement bénéfiques.

"Exploiter la force de LinkedIn pour créer des communautés en ligne dynamiques pour les PME en Inde."



P. Krishnakumar
directeur général du marketing,
Dell Inde

Objectif

- Créer une expérience complète pour susciter une interaction et des discussions pertinentes avec les PME localisées en Inde

La solution

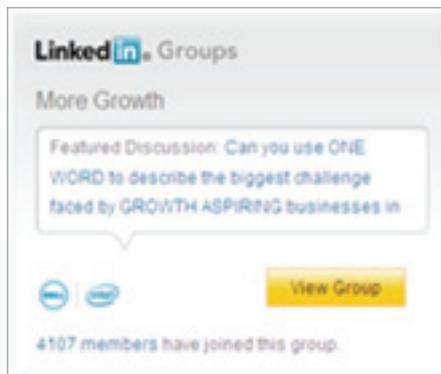
- Dell a créé un groupe personnalisé sur LinkedIn intitulé "More Growth", pour offrir une expérience enrichie et complète aux professionnels des PME
- Dell est la première marque en Inde à communiquer en ligne avec une audience de PME diverses de manière fructueuse et constante

Résultats (en mars 2012)

- Plus de 11 600 membres provenant de plus de 6 000 PME et 400 villes différentes en seulement 120 jours
- + de 200 discussions et + de 1 000 commentaires
- 70 % des membres du groupe viennent de PME (moins de 500 employés)
- 1 membre sur 4 est DG, vice-président ou directeur
- Les secteurs principaux représentés incluent l'informatique, l'éducation, le conseil en management, etc.

Promotion du groupe sur LinkedIn

L'adhésion à ce groupe a été promue par le biais des publicités LinkedIn "Rejoindre le groupe" et les InMails ciblant les chefs d'entreprise, les décideurs (directeurs généraux) et les employés de PME. Le groupe, qui a débuté avec 250 membres en novembre 2011, a atteint 11 000 membres en 100 jours (mars 2012) pour arriver à près de 27 000 début 2014.



Impact

Les professionnels des PME en Inde utilisent ce groupe de façon quotidienne pour collaborer, partager des informations et des relations. Cette communauté fait l'objet de nombreuses interactions avec 1 164 commentaires et 207 discussions. En plus de sa participation aux discussions, Dell fournit également des livres blancs aux membres et suscite leur intérêt par le biais de vidéos et publicités de produits dans le groupe.

“En tant que pionnier en matière de solutions novatrices, Dell a pu exploiter la force de LinkedIn, le plus grand réseau professionnel mondial, afin de créer la toute première destination en ligne pour les PME en Inde. Avec plus de 10 000 membres, MORE GROWTH est une communauté dynamique et inspirante qui a aidé à renforcer la position de Dell en tant que précieux partenaire auprès de l'audience cible.”

P. Krishnakumar

directeur général du marketing,
Dell Inde

Accédez à la plus grande audience de professionnels du monde avec LinkedIn
LinkedIn Solutions marketing business.linkedin.com/fr-fr/marketing-solutions