

# LinkedIn Lead Accelerator

Générez davantage de prospects de qualité au service des commerciaux

## Les défis rencontrés par l'acheteur BtoB

Puisqu'un prospect ne prend contact avec un commercial qu'au bout d'environ 90 % de son parcours d'achat<sup>1</sup>, les responsables marketing doivent faire en sorte que leurs marques, contenus et communications restent visibles pour leur audience cible tout au long de ce processus d'achat.



La valeur des achats réalisés par des prospects convertis est 47% plus élevé.<sup>2</sup>



10 contenus sont consultés avant la prise d'une décision d'achat.<sup>3</sup>



des internautes quittent un site sans fournir d'adresse e-mail.



Le taux d'ouverture moyen des e-mails est de 20%.

## Les limites de la gestion traditionnelle des prospects

Pour enrichir le pipeline de vente, les marketeurs BtoB font tout leur possible pour ajouter les bonnes personnes à leur base de données marketing et pour entretenir une bonne relation avec elles jusqu'à ce qu'elles soient prêtes à conclure la vente. Toutefois, deux facteurs principaux rendent cette tâche difficile : 95% des internautes quittent un site sans fournir d'adresse e-mail<sup>4</sup> et 80%<sup>5</sup> de leurs e-mails marketing ne sont même pas lus.

## Une nouvelle façon de tisser une relation avec les prospects

LinkedIn Lead Accelerator vous permet de soumettre des prospects de qualité aux équipes commerciales en les attirant au moyen de contenus et de publicités pertinents, où qu'ils se trouvent sur Internet.

Proposez uniquement ces types de messages sur des segments à valeur élevée en ligne et optimisez votre communication au fil du temps.

Visiteurs consultant uniquement la page d'accueil  
Message général



Visiteurs intéressés - Page du produit "A"  
Message sur les avantages ou exemples d'utilisation



<sup>1</sup> Lori Wizdo, "Buyer Behavior Helps B2B Marketers Guide the Buyer's Journey," Blog de Lori Wizdo, 4 octobre 2012, [http://blogs.forrester.com/lori\\_wizdo/12-10-04-buyer\\_behavior\\_helps\\_b2b\\_marketers\\_guide\\_the\\_buyers\\_journey](http://blogs.forrester.com/lori_wizdo/12-10-04-buyer_behavior_helps_b2b_marketers_guide_the_buyers_journey).

<sup>2</sup> "20 Shocking Sales Stats That Will Change How You Sell", BuzzBuilder.

<sup>3</sup> Étude de Google intitulée "The Zero Moment of Truth".

<sup>4</sup> Selon une analyse comparative réalisée par Sirius Decisions, les taux de conversion des campagnes BtoB vont de 1 à 5%.

<sup>5</sup> Ayaz Nanji, "Email Open and Click-Through Rates: Benchmarks by Vertical", MarketingProfs, 13 mai 2013.

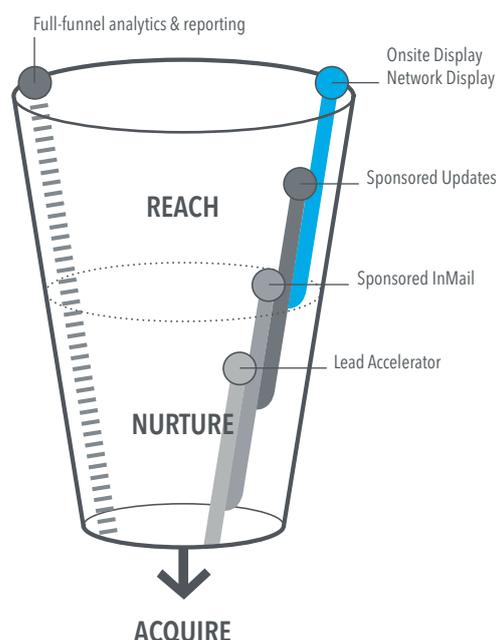
## Utilisez Lead Accelerator pour attirer l'attention des prospects anonymes et connus via les publicités display, les publicités sur les réseaux sociaux et les Sponsored Updates de LinkedIn.

1. Identifiez et ciblez les audiences à plus forte valeur ajoutée, qu'elles soient anonymes ou connues.
2. Organisez une communication pertinente en fonction du profil et du comportement en ligne de vos prospects sur l'ensemble des publicités display, des publicités sur les réseaux sociaux et des Sponsored Updates.
3. Augmentez le taux de conversion grâce à la fonctionnalité de saisie automatique ("Autofill") de LinkedIn.
4. Optimisez les publicités et leur diffusion dans les flux grâce à l'utilisation d'un test A/B pris en charge par la plateforme.
5. Mesurez l'impact du programme à chaque étape du processus d'achat à l'aide de rapports intégrés.



### Grâce à Lead Accelerator, les responsables marketing BtoB peuvent :

- Favoriser les conversions à partir de sites Internet  
Convertissez les 95% d'internautes qui ne fournissent pas d'adresse e-mail en proposant des publicités pertinentes sur LinkedIn et sur les autres sites qu'ils consultent.
- Communiquer avec des prospects au-delà de la boîte aux lettres  
Établissez un premier contact avec les 80% de prospects connus qui n'ouvrent pas les e-mails.
- Suivre la réussite du programme  
Évaluez l'impact de vos programmes à chaque étape du processus d'achat.



### LinkedIn Lead Accelerator : un des outils de la gamme complète de solutions marketing de LinkedIn

Les Marketing Solutions de LinkedIn sont conçues pour influencer chaque étape de votre processus commercial. Rendez-vous sur [business.linkedin.com](https://business.linkedin.com) insérer le lien LMS France et découvrez comment LinkedIn vous permet de prendre plus facilement contact avec les bonnes personnes et de cultiver votre relation tout au long du processus d'achat, jusqu'à la conclusion de la vente

### Vous voulez en discuter ?

Contactez-nous à l'adresse [business.linkedin.com/fr-fr/marketing-solutions/site-forms/contact-us](https://business.linkedin.com/fr-fr/marketing-solutions/site-forms/contact-us)