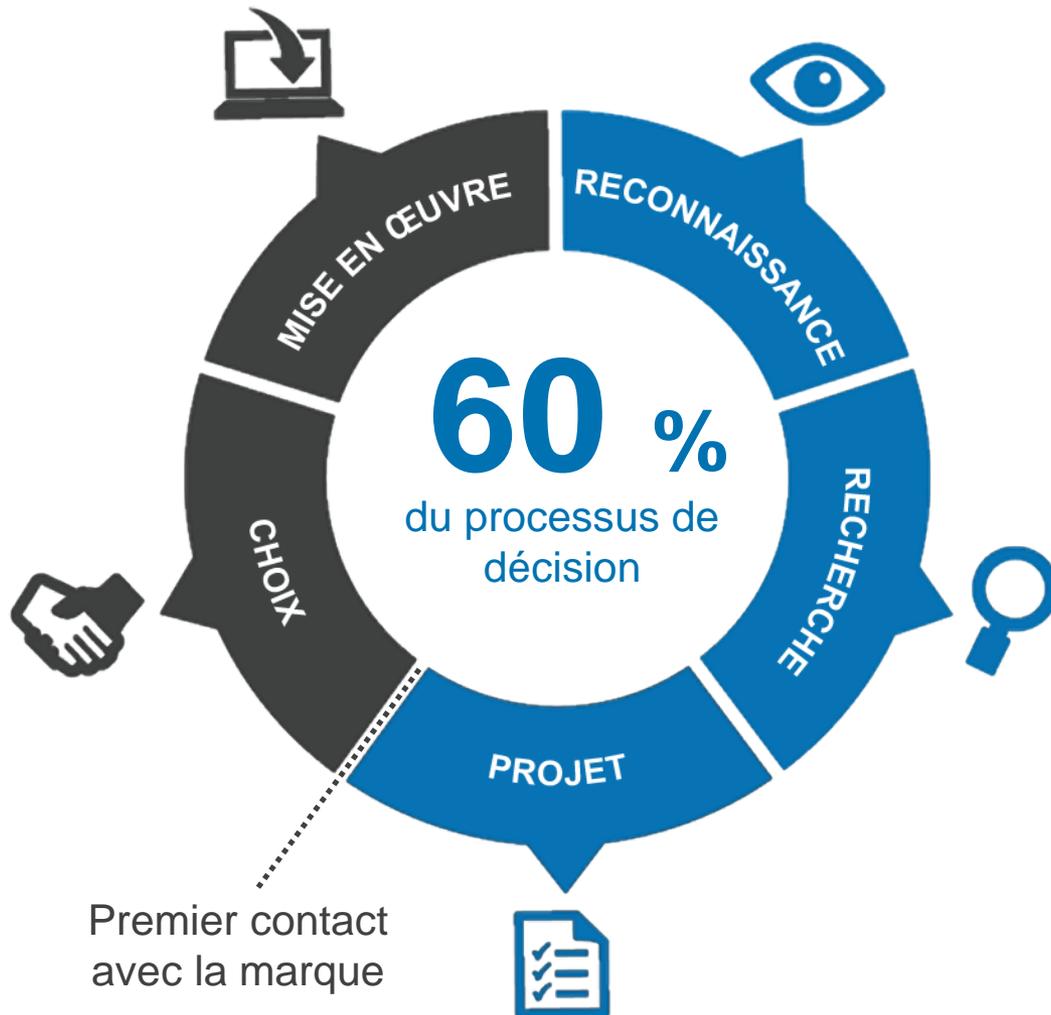


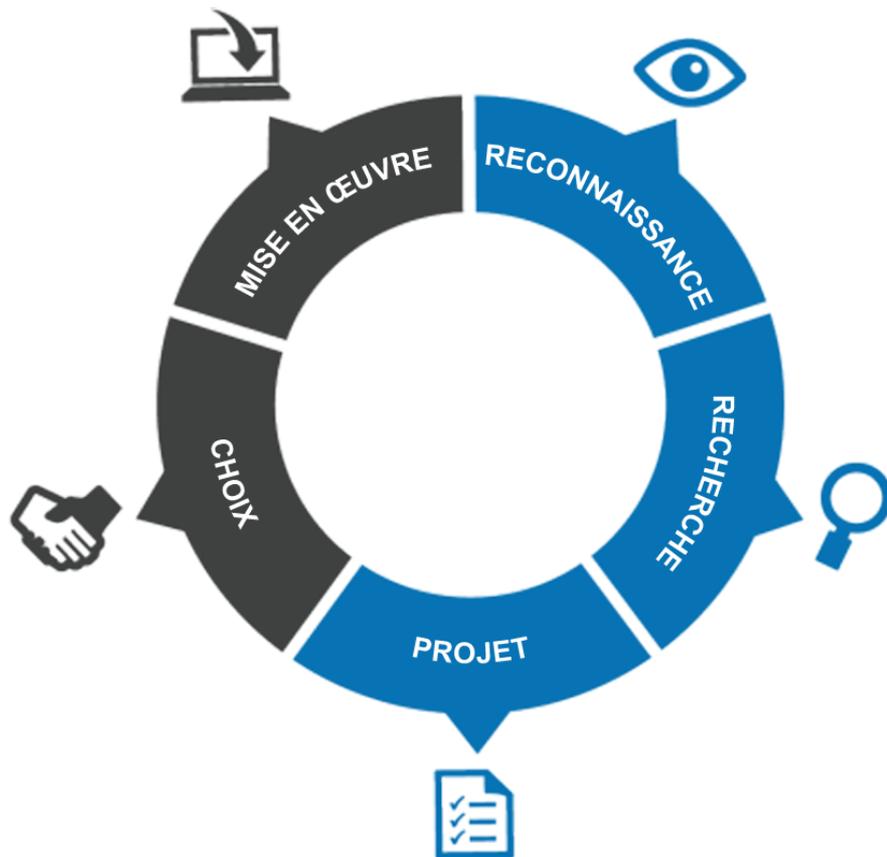
# Les réseaux sociaux, une passerelle vers les décideurs de l'IT

Comment créer une véritable relation avec les acheteurs IT grâce à une stratégie de contenu ?

# Les acheteurs sont de mieux en mieux informés



# La nécessité de s'adapter aux nouveaux comportements de leurs clients.



## Conséquences



Manque de visibilité face aux clients et prospects



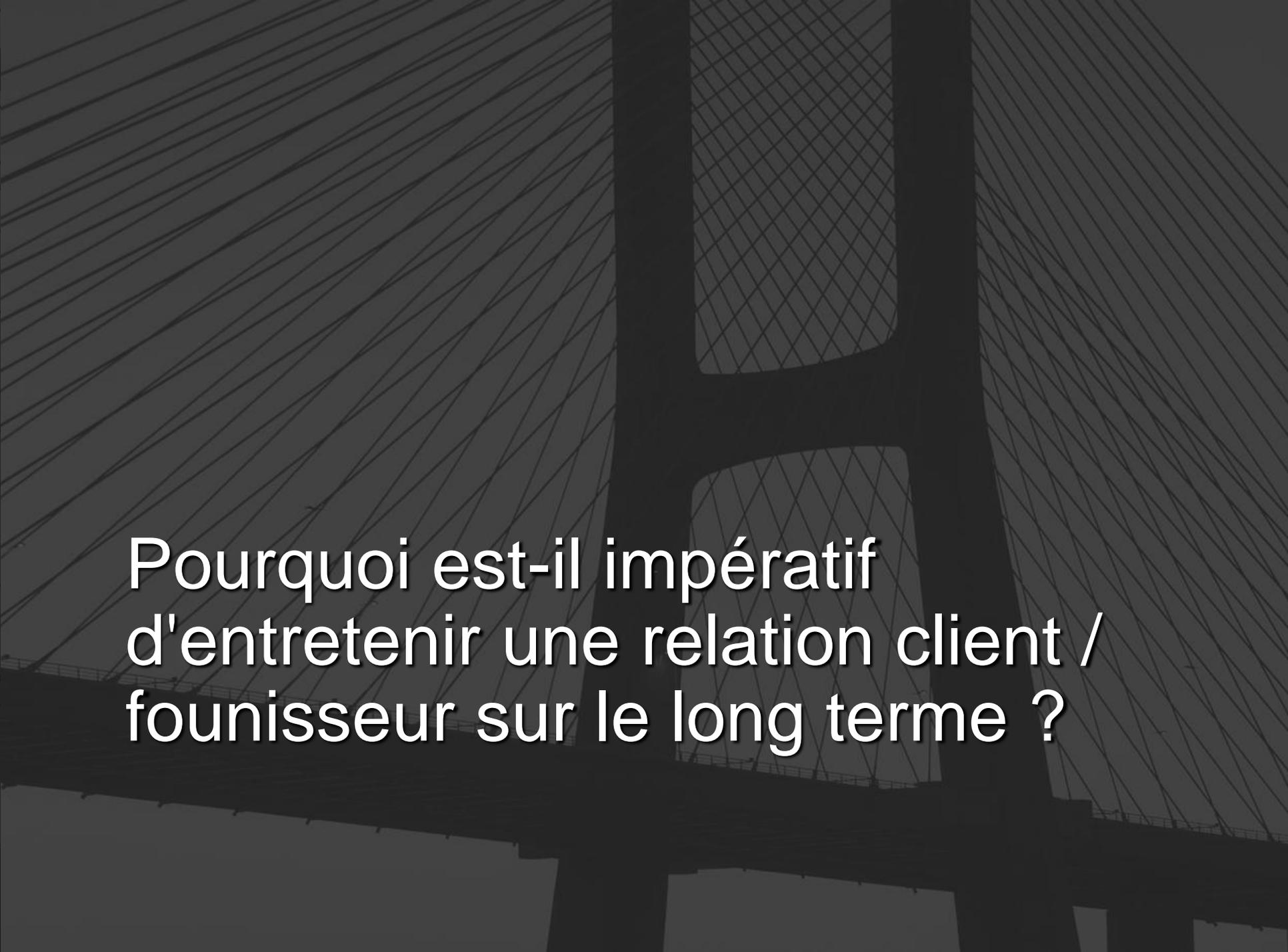
Diminution du nombre de leads



À long terme, perception limitée du statut de partenaire de confiance et de leader d'opinion

# La stratégie de contenu, pour amorcer une conversation entre entreprises et prospects



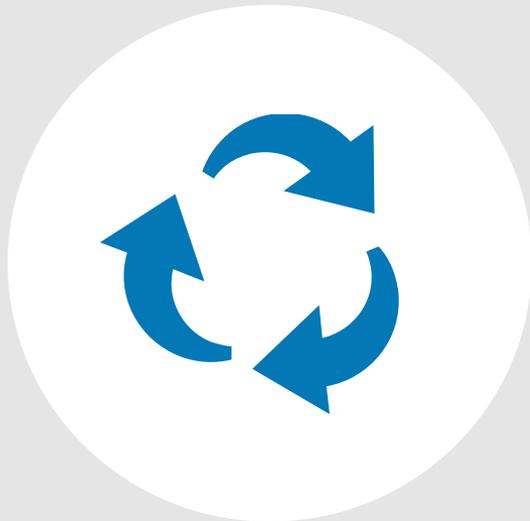


Pourquoi est-il impératif  
d'entretenir une relation client /  
fournisseur sur le long terme ?

# Les influenceurs ne sont pas tous dirigeants ou issus du monde de l'IT

## LES DÉCIDEURS IT

Les influenceurs collaborent de manière transverse



**61 %** ne travaillent pas dans le domaine de l'informatique

Les influenceurs sont aussi des contributeurs individuels ou des managers



**26 %** sont des contributeurs individuels ou des managers

# En partenariat avec Comscore, Starcom, Mediavest Group et Mashwork, LinkedIn met en relief les relations entre les entreprises et les décideurs de l'IT



## Que pensent-ils ?

200 décideurs IT en France



## Que disent-ils ?

+ de 3000 posts sur le thème des technologies via les Groupes de discussion de LinkedIn

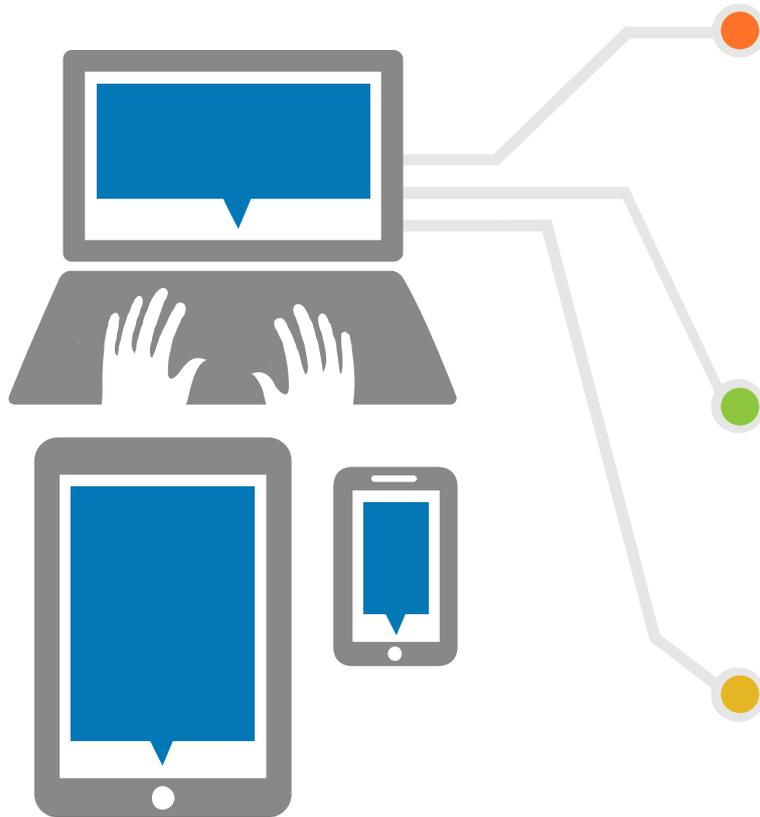


## Que font-ils ?

Les décideurs IT sur LinkedIn



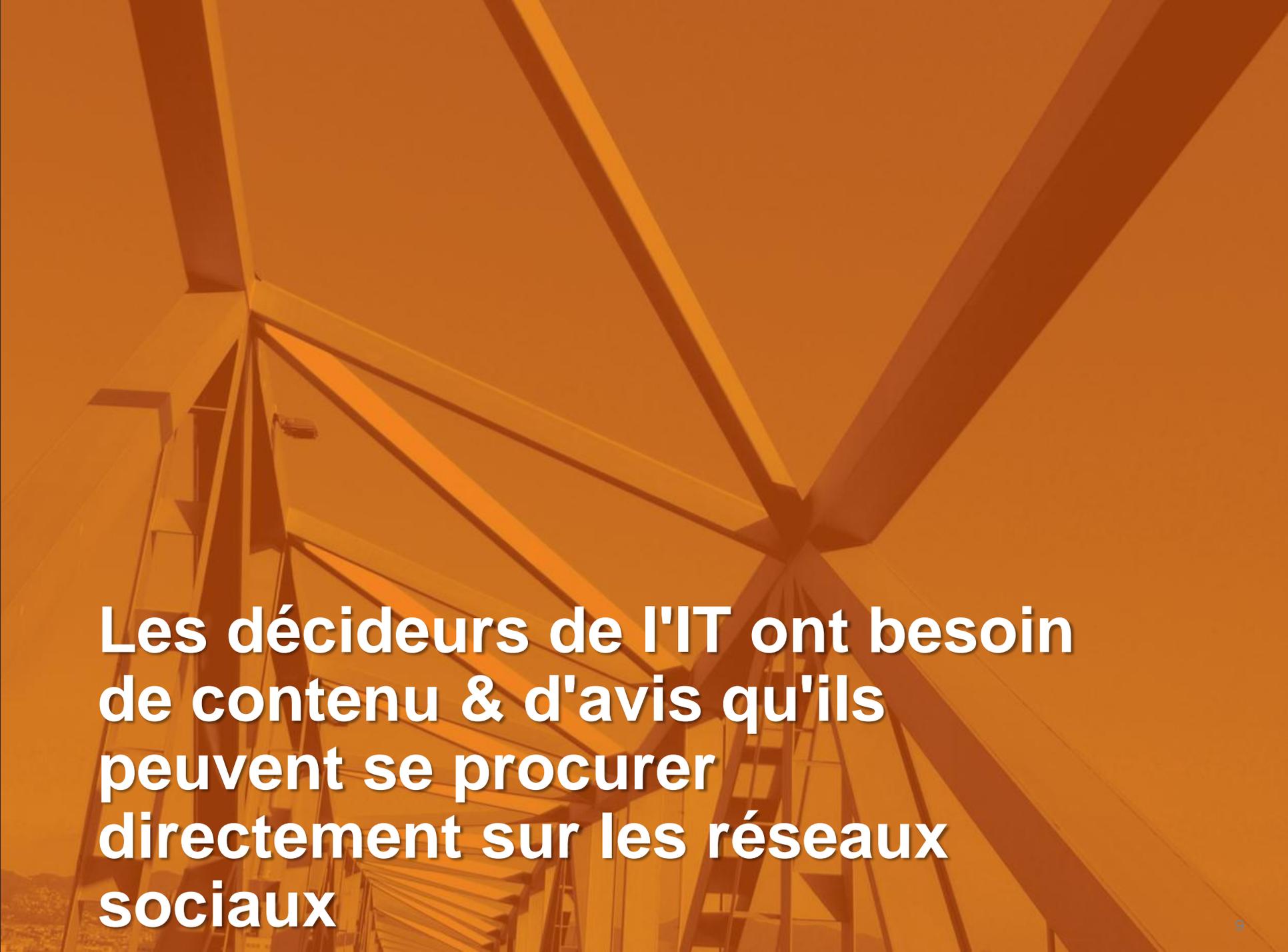
# Constats



Les réseaux sociaux ne permettent pas seulement de se connecter entre pairs. Les décideurs IT sont en recherche d'informations, d'avis et de recommandations

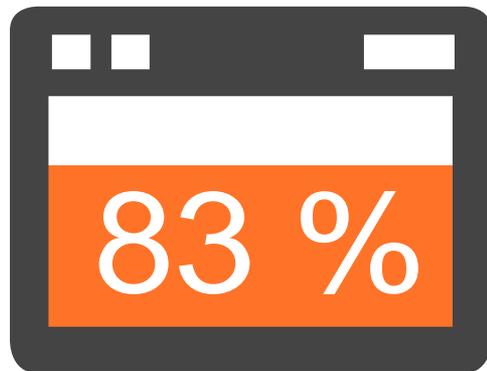
Les appels d'offres sont de plus en plus sélectifs & exigeants.

Les appels d'offres se gagnent en établissant des relations sur le long terme tout en répondant aux besoins de générations de leads.

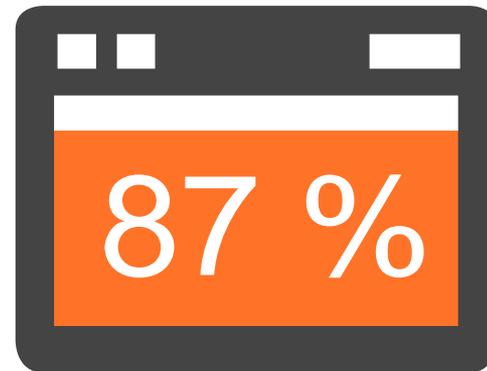


**Les décideurs de l'IT ont besoin  
de contenu & d'avis qu'ils  
peuvent se procurer  
directement sur les réseaux  
sociaux**

# La quasi-totalité des décideurs IT utilisent les réseaux sociaux



2012



2013

Utilisent les réseaux sociaux au moins une fois par mois dans leur travail

# Pourquoi ? Parce que les réseaux sociaux, et plus particulièrement LinkedIn, leur apportent une information fiable, efficace, pertinente et accessible



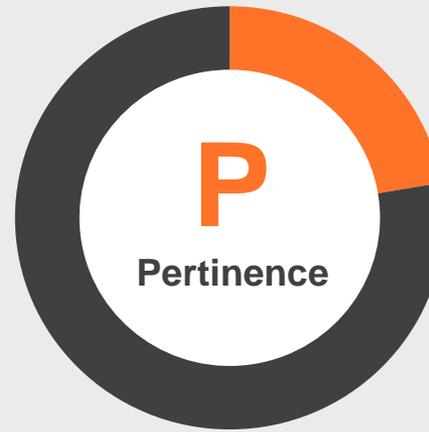
**60 %**

S'informent auprès de leurs pairs, en qui ils ont toute confiance



**53 %**

Trouvent rapidement l'information qu'ils cherchent



**22 %**

Estiment que le contexte est tout à fait adéquat pour entrer en contact avec des fournisseurs

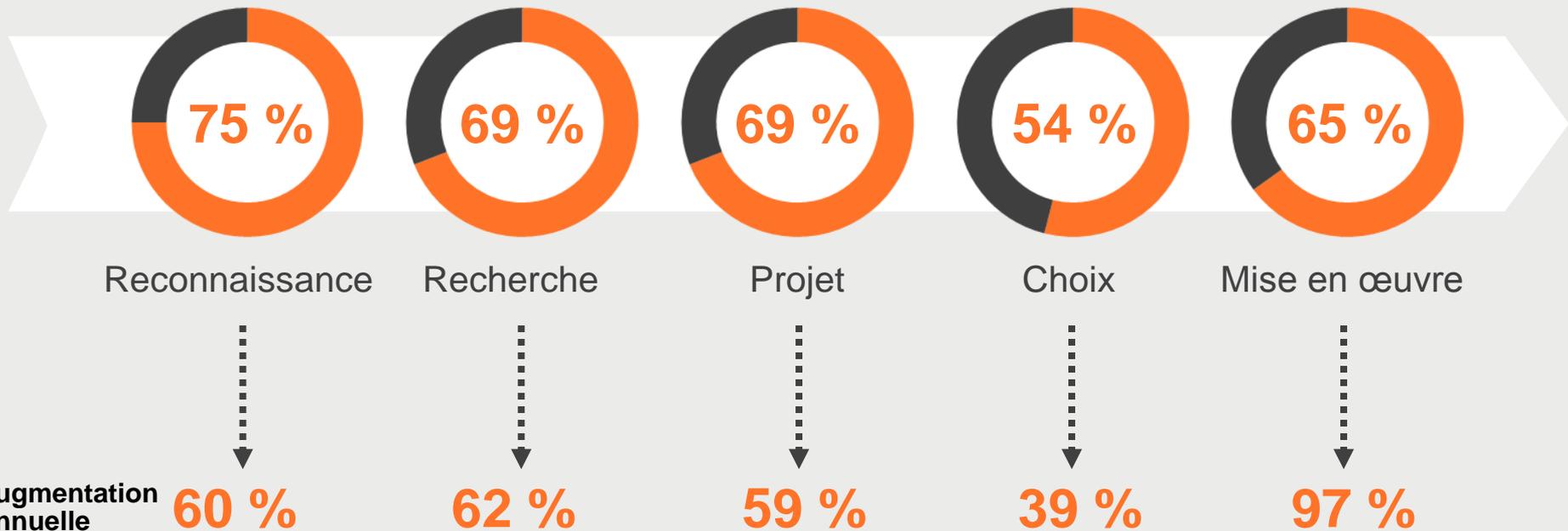


**41 %**

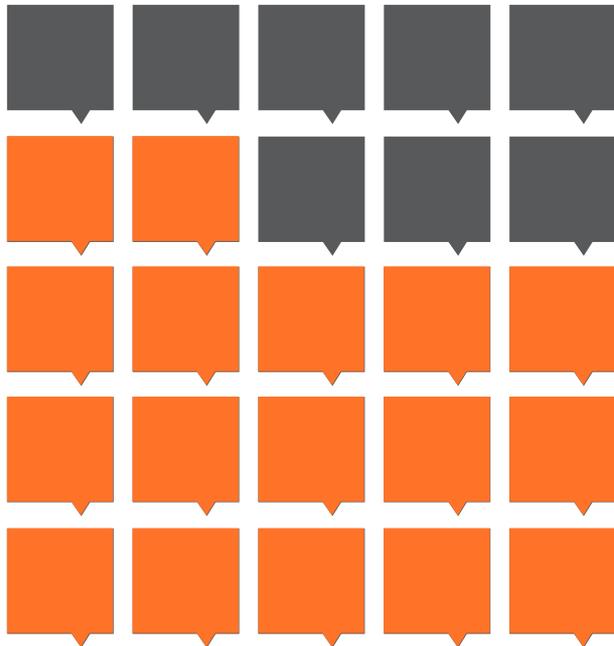
Ont accès à un plus vaste réseau

# Un encouragement à une utilisation plus approfondie des réseaux sociaux durant le processus de décision

Influence des réseaux sociaux à chaque étape de la prise de décision



# Les décideurs IT connectés, en attente de réponses et de contenu de la part de leur fournisseurs



**68 %**

Sont prêts à se connecter avec des fournisseurs sur les réseaux sociaux



**89 %**

Sont prêts à engager une conversation avec un fournisseur sur les réseaux sociaux



# Les appels d'offres, entre exigence et exclusivité

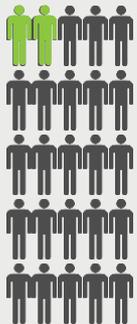
# La Présélection très en amont des décideurs de l'IT



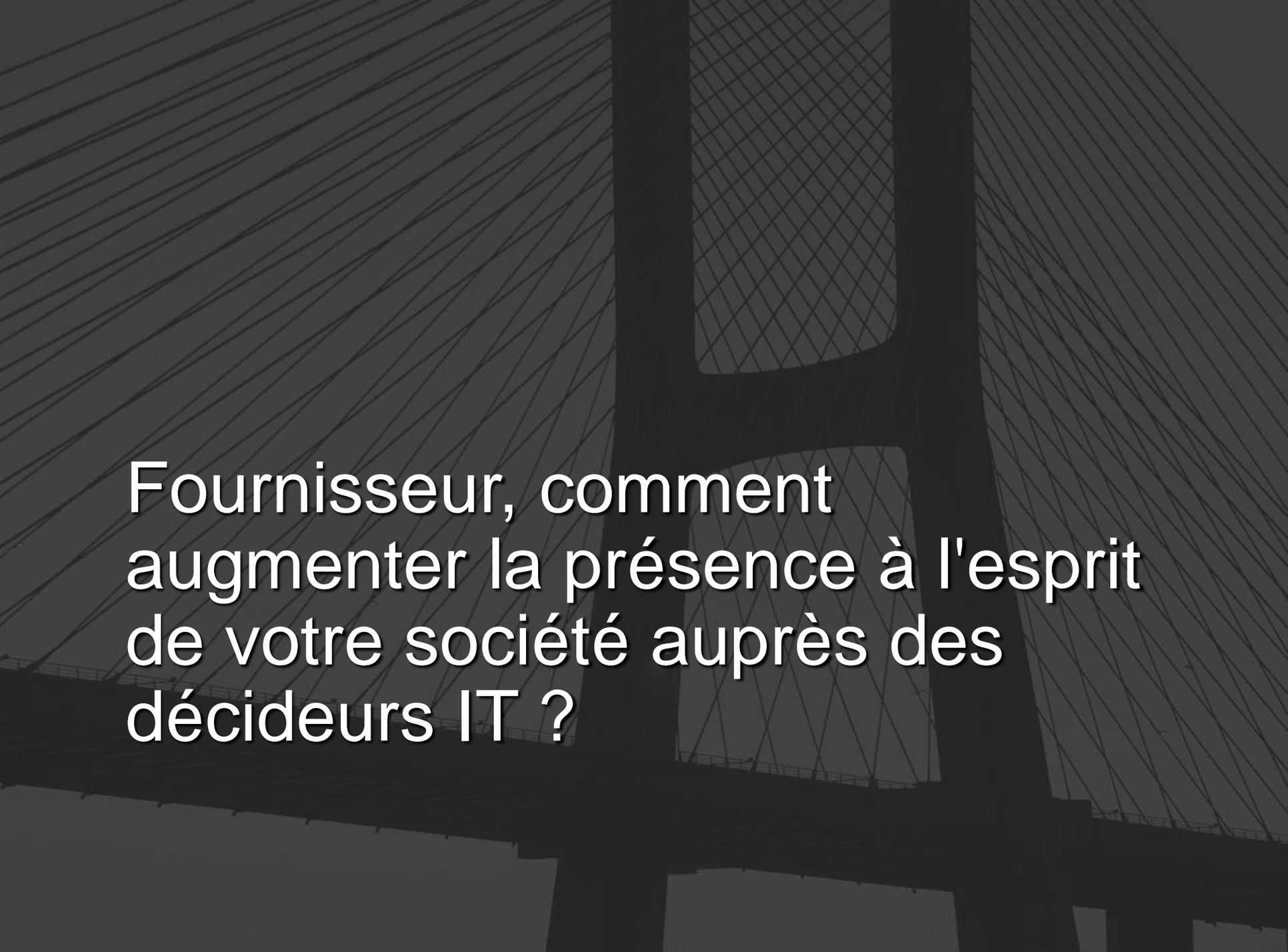
**seulement 3** fournisseurs font partie d'une présélection



**90 %** achètent chez un fournisseur faisant partie d'une présélection



**Seuls 8 %** achètent finalement auprès d'un autre fournisseur



Fournisseur, comment  
augmenter la présence à l'esprit  
de votre société auprès des  
décideurs IT ?

# Via les réseaux sociaux, soyez certains de cibler votre audience

Les 5 freins à une connexion entre un décideur IT et un fournisseur sur les réseaux sociaux

01



Ne pense pas pouvoir obtenir d'informations crédibles

02



Trouve que les fournisseurs parlent trop d'eux

03



N'a pas envie d'être inondé de publicités par la suite

04



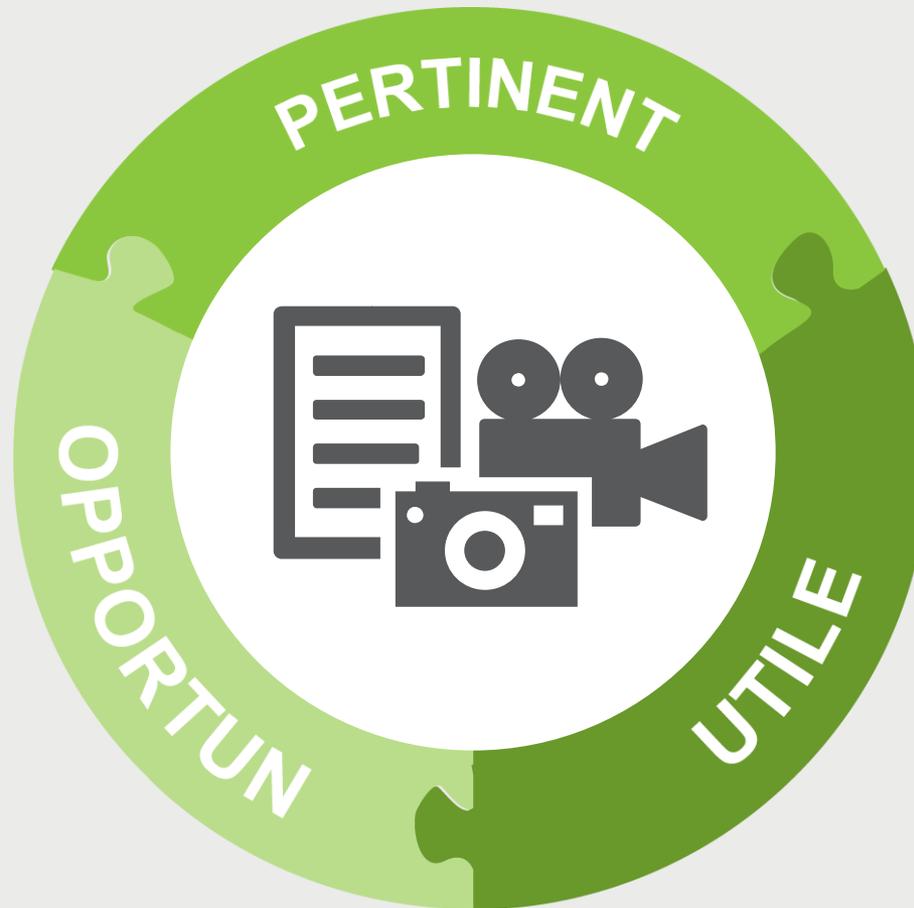
Ne pense pas pouvoir obtenir d'informations pertinentes en lien avec son activité professionnelle

05



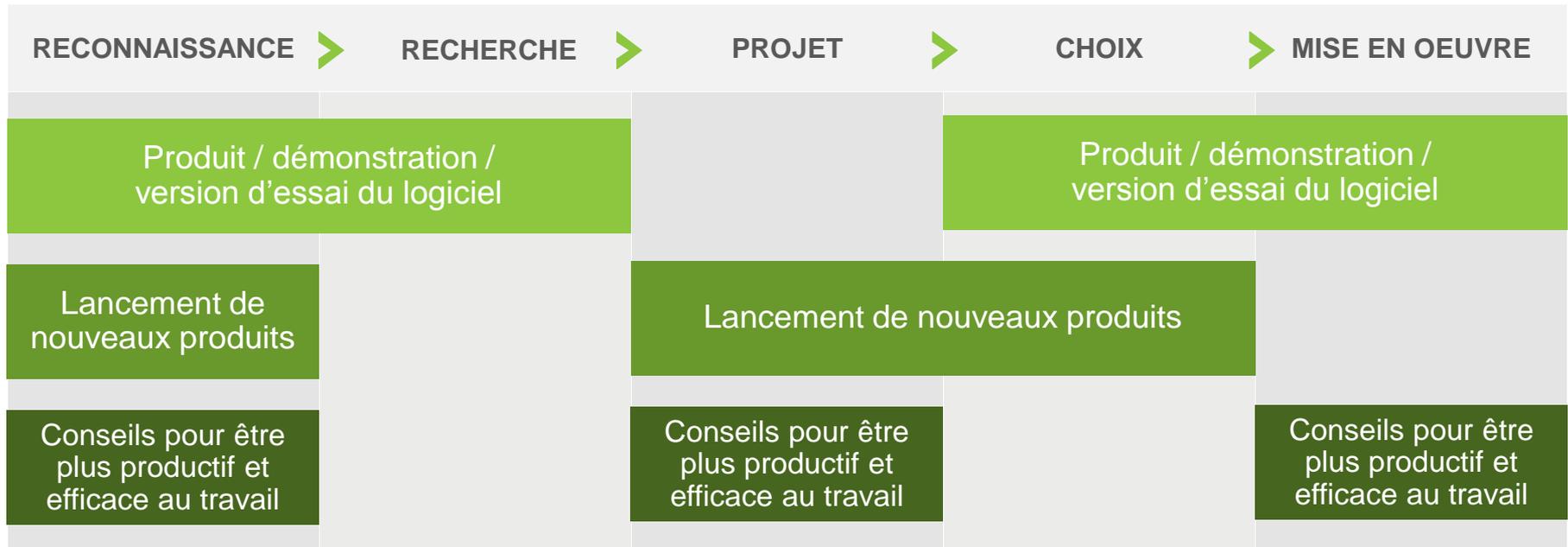
Pense que le fournisseur n'est pas leader d'opinion dans cette catégorie

# La stratégie de contenu, une étape primordiale pour être crédible



# Les décideurs de l'IT sont intéressés par des sujets transverses. Plus vos contenus seront variés plus vous intéresserez un plus grande nombre.

Quelles sont les principales informations recherchées dans le secteur IT lors du processus de décision ?



**Les décideurs senior sont 2 fois plus susceptibles de partager et de s'impliquer dans un nouveau produit / une innovation.**

## Salesforce.com Makes Its Biggest Acquisition Yet, Buys ExactTarget for \$2.5 Billion

« Windows 8 est passé en version GM (goldenmaster) : date de lancement dans quelques jours [lien] #ITBW pour @computerworld par @richi \$MSFT »

Décideur Junior, Twitter

« Ravi d'entendre que les entreprises chinoises commencent à adopter le e-learning. [Lien] Le E-learning devient mobile en Asie | ZDNet »

Décideur Senior, Groupes LinkedIn

**3 217** décideurs IT ont réagi à cet article publié en juin sur LinkedIn

# Les décideurs senior se sont impliqués 11,5 fois plus dans les contenus des leaders d'opinion

**Jeff Immelt**  
Chairman and CEO at GE

5 Posts | 70,194 followers | Follow

## Is Your Jet Engine Linked In? Connecting Minds and Machines to Drive Efficiency

June 19, 2013 | 15,650 views | 183 likes | 53 comments

Tweet 64 | Like 91 | +1 34 | Share 1,087

**1345** décideurs IT ont réagi à ce post publié en juin sur LinkedIn

*The GE Enx engine, shown here after a night of ice testing in subzero temperatures, is embedded with sensors that analyze 5,000 data samples every second.*

**Jeff's Recent Posts**

- How to Differentiate Great Leaders from Good Leaders  
August 20, 2013
- Class of 2013: Your Careers Will Be Volatile and Risky. Learn to Love It  
May 21, 2013

See all ▶

**Top Posts**

Today | This Week | All

- Vivek Wadhwa**  
Facebook is Doomed  
123,636 views
- Adam Grant**  
Say Goodbye to MBTI, the Fad That Won't Die  
34,149 views
- James Caan**  
You Don't Get a Great Leader in 33 Steps  
26,979 views
- Liz Claman**  
Financial Crisis: How Hank Paulson Poked the Dam  
13,249 views

# Les décideurs junior étaient 39 % de plus à s'impliquer dans les contenus concernant les meilleures pratiques

**LATEST NEWS** ions: Orange Business Services selects Ericsson Device Connection Platform for M2M

**LATEST POSTS**

- ➔ Tata Docomo aims 10 percent revenue market share in SME business
- ➔ SFR LTE 4G service goes live in Paris with NSN
- ➔ Brocade Vyatta 5600 vRouter targets Indian telecoms

## Leveraging Analytics to enhance VAS Penetration

By **Telecom Lead** 

January 23, 2012  
0 Comment  
Contributed

*« Un article intéressant et perspicace présentant en détails les nouvelles applications d'analyse qui permettent l'augmentation des revenus liés aux services à valeur ajoutée... [Lien] »*

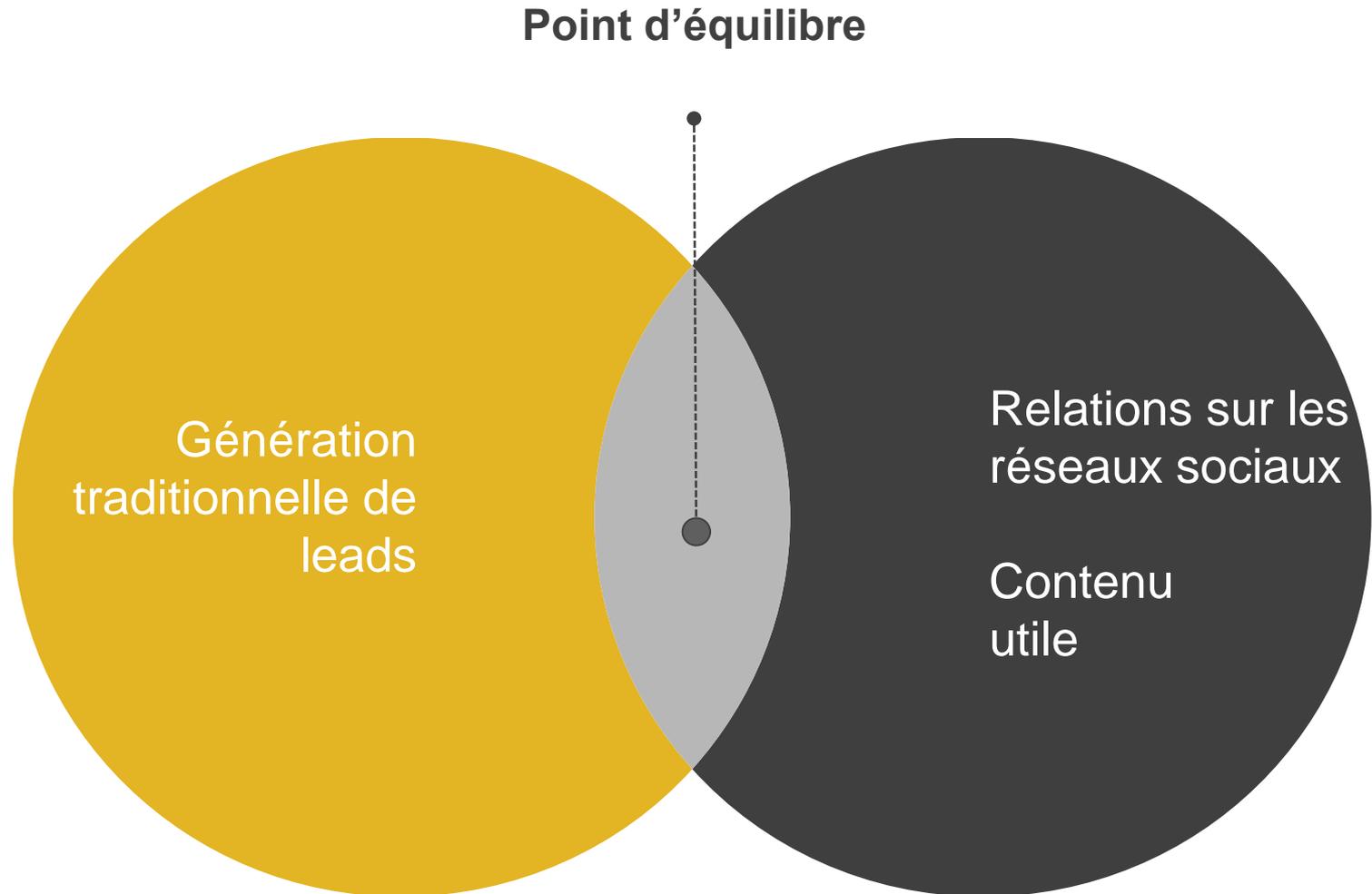
**Décideur Junior, Groupe LinkedIn**

operators - ARPU as low as \$2 for recent additions, monthly churn rates over 5% and increasing multi sim usage. The tariff wars have reduced voice to a mere commodity. So the time has come for operators to look beyond Voice and into new, differentiated and more profitable revenue streams - Value Added Services (VAS) is a key potential growth area for operators.

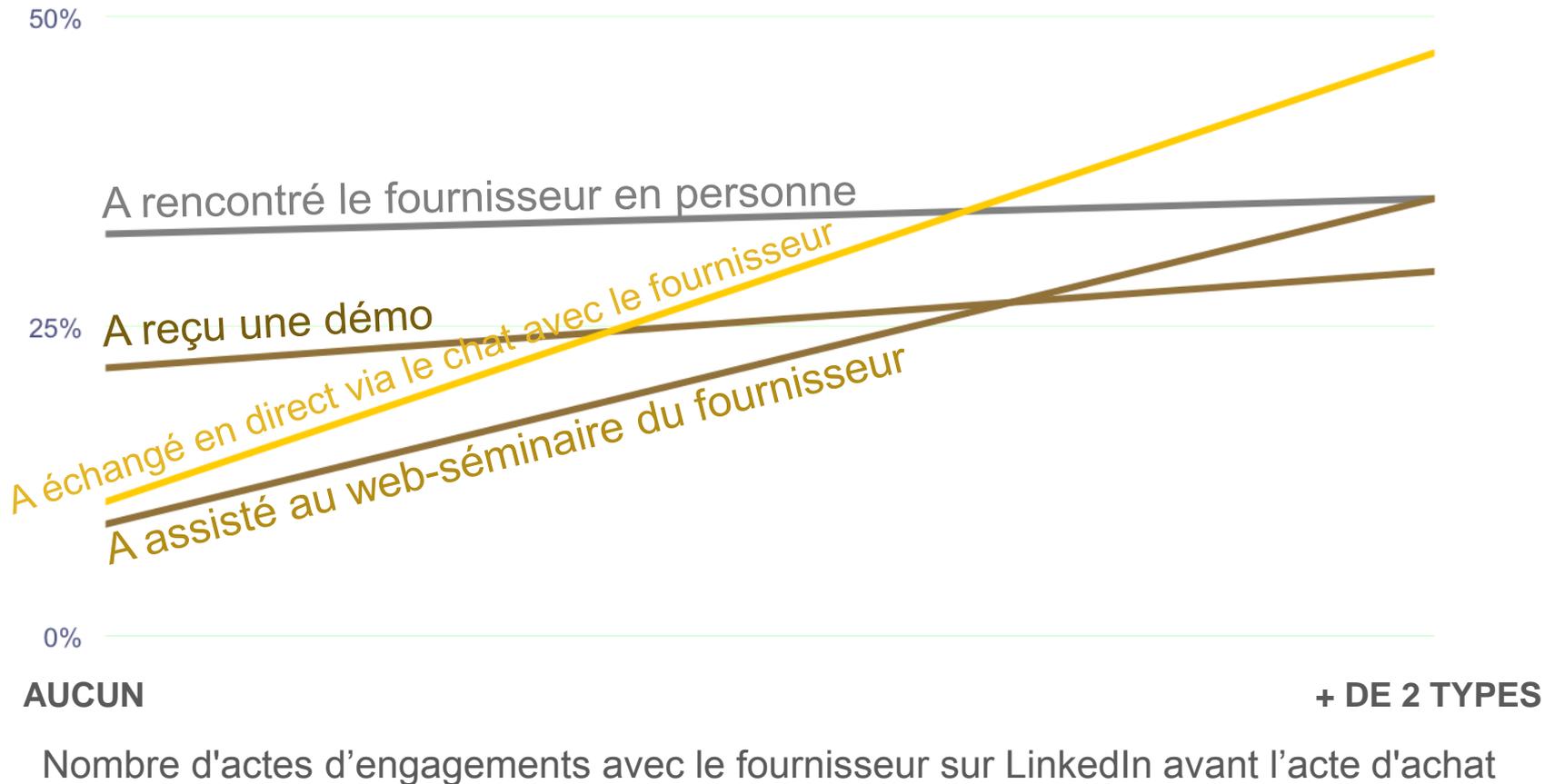
A large suspension bridge spans across a wide body of water. The bridge features tall, A-frame pylons and numerous vertical suspension cables. The entire image is overlaid with a uniform yellowish-gold tint. The text is positioned in the lower-left quadrant of the image.

**Etablir des relations avec les décideurs, un préalable pour faire partie de leur préselection**

# Les méthodes traditionnelles de génération de leads ont besoin d'être intégrées à la logique des réseaux sociaux



# La probabilité de rencontrer des décideurs IT est liée au degré d'engagement du fournisseur auprès de sa cible sur LinkedIn



# Les fournisseurs interagissant avec les décideurs de l'IT font davantage l'objet de recommandations

Engagement sur LinkedIn Avant La Vente  
Taux de Recommandation Net du Fournisseur



AUCUN

25



+ DE 2 TYPES

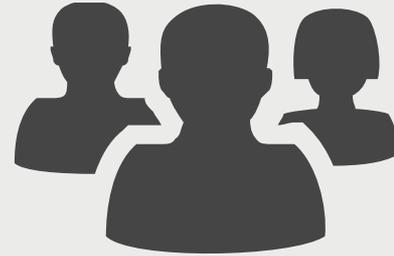
53

# Comment ? Faites en sorte que les décideurs IT s'engagent à chaque fois qu'ils s'informent

## FLUX



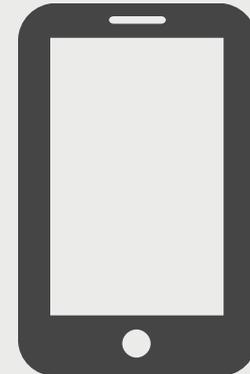
## GROUPES



## MAILS

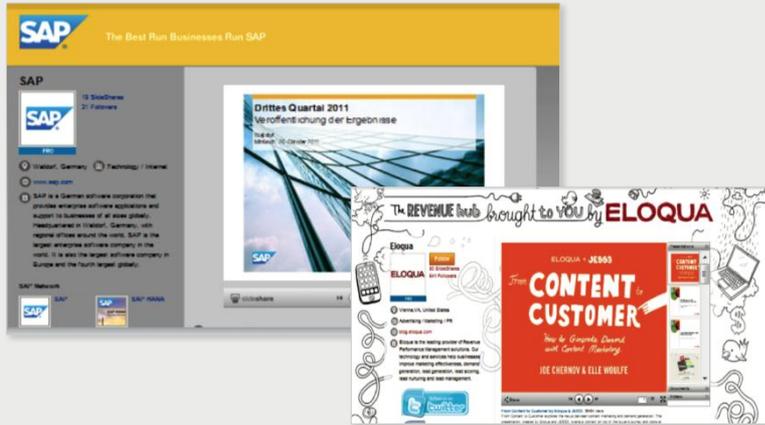


## MOBILE

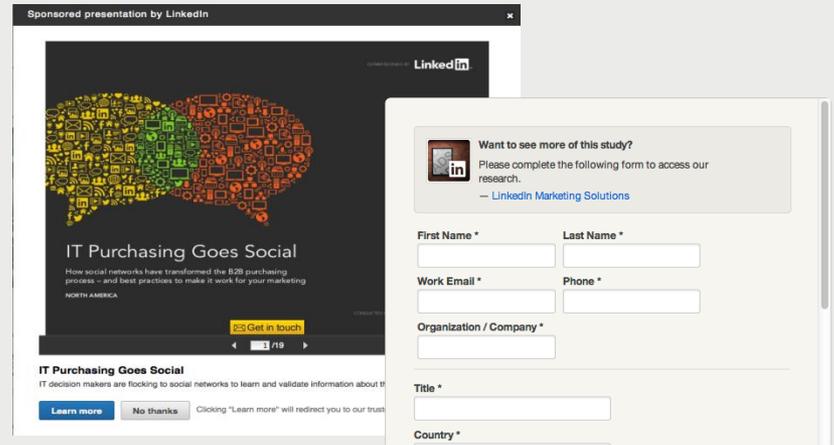


# Générez des leads et créez de nouvelles relations grâce au contenu publié

## CHAÎNE SLIDESHARE



## PUBLICITÉ DE CONTENU SLIDESHARE



## INFOS PERSONNALISÉES GRÂCE À UNE API



## MISES À JOUR SPONSORISÉES



# Conséquences pour vos équipes marketing IT

01

Variez les sujets des actualités IT dans vos campagnes.

02

Assurez-vous que vous disposez d'un contenu utile, pertinent, adapté aux différentes étapes de la prise de décision ainsi qu'aux différents profils de votre audience

03

Générez des leads sur les réseaux sociaux, complémentaires à vos campagnes d'achats de leads.

04

Donnez-vous comme objectif d'établir des relations pour faire partie des présélections des décideurs IT

05

Faites un audit de présence de vos clients sur les réseaux sociaux