

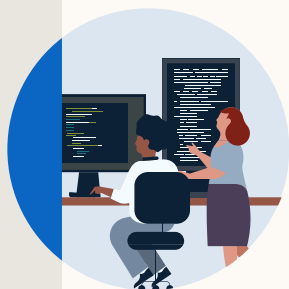


Startups : votre guide des partenaires marketing LinkedIn

Développez votre marketing efficacement
et à grande échelle sur LinkedIn

Contenu du guide

Thèmes abordés dans ce guide :



L'importance des stacks techniques



Nos partenaires de confiance

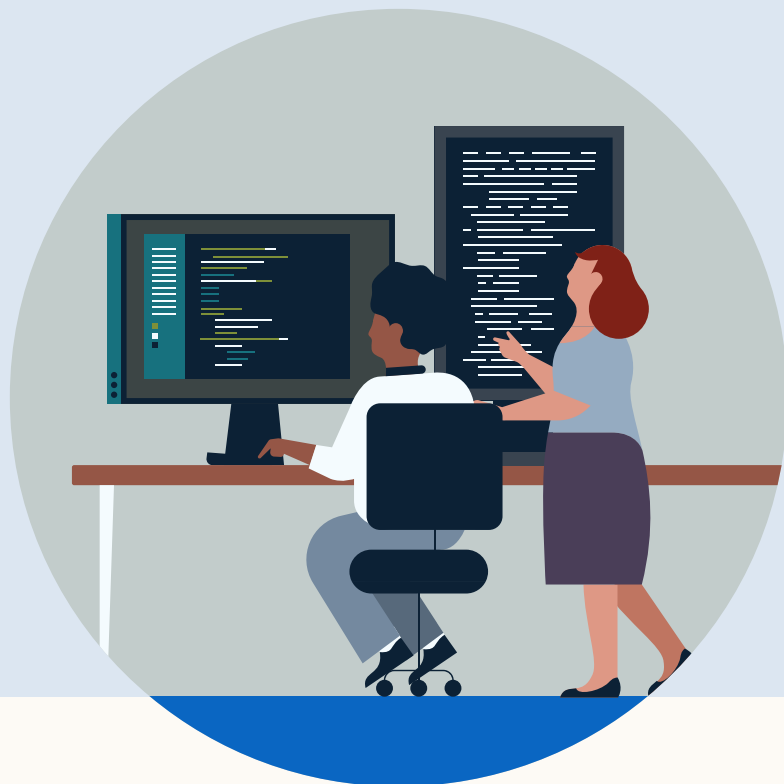


Travailler avec LinkedIn



L'importance des stacks techniques

Gagnez en efficacité pour générer de meilleurs résultats



La façon dont vous déployez votre stack technique aura une grande incidence sur votre entreprise.

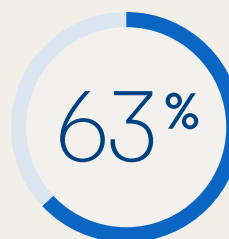
Votre efficacité, votre capacité à vous adapter **et même la rapidité à laquelle vous générez un ROI marketing en dépendent.**



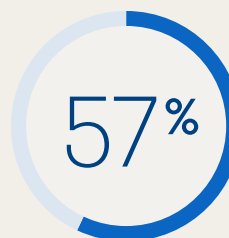
Les compromis sont indispensables : une technologie fera gagner du temps mais offrira moins de personnalisation, une autre sera plus adaptée à certains segments d'audience, et une autre sera plus évolutive mais nécessitera davantage de maintenance.

Néanmoins, il est tout à fait possible de constituer une stack capable de **répondre à vos besoins actuels tout en s'adaptant à l'évolution de votre entreprise.**

La plupart des marketeurs ont des difficultés à démontrer les performances de leurs programmes marketing



des marketeurs doutent de la pertinence de leurs mesures de ROI



des PDG sont prêts à investir davantage dans le marketing, mais les budgets sont menacés si les marketeurs ne priorisent pas le ROI

L'écosystème MarTech et CRM

Les besoins les plus
courants des startups



Le guide d'achat suivant explique comment les entreprises à forte croissance peuvent développer une stack MarTech efficace (ou améliorer celle dont elles disposent) tout en optimisant leurs investissements sur LinkedIn.

Pour vous aider à vous y retrouver plus facilement, nous avons classé ces partenaires en trois catégories, selon leur valeur ajoutée :

- 1 Audiences
- 2 Génération de leads
- 3 Statistiques et ROI

Il est important de noter que certains partenaires technologiques ne prennent en charge que quelques fonctions d'une catégorie, tandis que d'autres sont capables de traiter diverses catégories et fonctions.



Audiences

Élargissez et amplifiez
votre portée

Les partenaires dédiés aux audiences
aident les marketeurs à trouver toujours plus
de moyens de toucher leur audience cible.



De 6 à 9 mois

Durée moyenne du cycle de vente BtoB

Face à des cycles de vente plus longs, la
gestion d'audience devient essentielle pour
accélérer la croissance et générer un
ROI positif

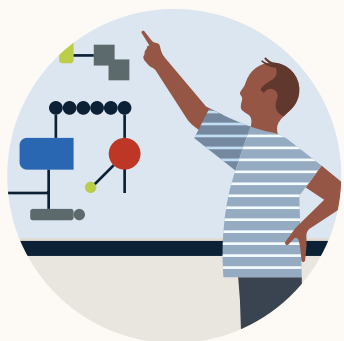


Les partenaires dédiés aux audiences vous aident à élargir votre portée



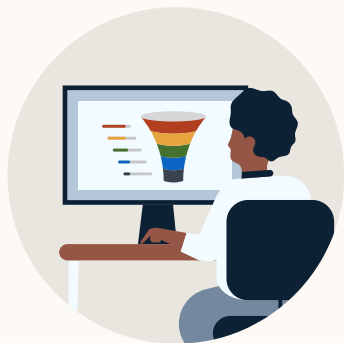
Utilisez des informations pertinentes pour segmenter vos audiences

Accédez à davantage de données comportementales, démographiques et firmographiques pour enrichir votre ciblage sur LinkedIn. Axicom et LiveRamps vous permettent de cibler des audiences en fonction de comportements ou de caractéristiques démographiques révélant une propension plus importante à acheter votre solution. HG Insights fournit des données démographiques uniques qui vous permettent de prioriser les entreprises utilisant des technologies concurrentes ou complémentaires.



Touchez les audiences qui recherchent votre solution

Si vos propres données clients vous sont sans doute déjà d'une grande aide, certains signes d'intérêt peuvent encore vous échapper. Bombora et G2 peuvent vous aider à identifier les entreprises effectuant des recherches actives sur vos produits ou services. Ces données d'intention peuvent vous aider à toucher des prospects qui entrent sur le marché et à les intégrer à votre programme de nurturing.



Engagez les audiences selon leur position dans votre pipeline

Les intégrations avec des plateformes CRM et d'automatisation du marketing, telles que Marketo, Salesforce, Hubspot et Oracle Eloqua, vous aident à engager vos clients à des fins d'up-selling et de cross-selling, mais aussi vos prospects, afin de les faire avancer dans le funnel.

Vous pouvez également retirer vos clients actuels de vos campagnes marketing pour consacrer votre budget au développement de nouvelles relations.

Les partenaires dédiés aux audiences proposent les fonctionnalités suivantes :

Informations sur les audiences

Avantage : amélioration de l'efficacité marketing

Fonctionnalité : ciblage de prospects en fonction de signes d'intérêt

Données d'intention

Avantage : accélération du développement

Fonctionnalité : ciblage des prospects qui font des recherches sur vos produits

ABM

Avantage : accélération du cycle de vente

Fonctionnalité : ciblage de comptes et d'opportunités dans vos pipelines de vente à partir du CRM

Une sélection de nos partenaires dédiés aux audiences :



Zoom partenaire

Étude de cas client



Objectif

Augmenter le volume de leads via l'amélioration du taux de conversion

Stratégie

Création d'audiences cibles dans LinkedIn via Hubspot afin de cibler des comptes précis à partir de listes automatiquement mises à jour

Résultats

▲ 45%

d'augmentation du taux de conversion sur les pages de destination

▼ 25%

de réduction du CPL

138 leads qualifiés issus de LinkedIn

Partenaire



Génération de leads

Optimisez votre moteur de génération de leads

Les partenaires dédiés à la génération de leads aident les marketeurs à automatiser le transfert des leads directement vers la plateforme marketing ou de vente de leur choix.



6,8

acteurs sont impliqués en moyenne dans le processus de prise de décision BtoB

La vente BtoB requiert une stratégie multi-contacts dans l'environnement actuel



Les partenaires dédiés à la génération de leads vous aident à tirer le meilleur parti de vos leads



Gagnez du temps

La plupart de nos partenaires disposent d'une procédure simple et détaillée de connexion à Campaign Manager. Grâce à une configuration initiale unique, plus besoin de vous connecter pour consulter l'avancement de vos campagnes ou de télécharger manuellement des listes de leads.



Obtenez plus de contexte et d'informations sur vos leads

Les formulaires Lead Gen vous permettent de collecter des données depuis le profil LinkedIn de l'utilisateur et via des champs personnalisés. Les partenaires marketing peuvent vous aider à standardiser les informations reçues et à ajouter davantage de renseignements à propos de vos leads LinkedIn.



Utilisez vos leads en temps réel

Que vous vouliez ajouter vos leads à une nouvelle campagne marketing, les transmettre à l'équipe commerciale à des fins de suivi, ou les deux, la rapidité est un facteur clé. Les partenaires marketing vous aident à faire passer vos leads à l'étape suivante.

Les partenaires dédiés à la génération de leads proposent les fonctionnalités suivantes :

Aligner les ventes et le marketing

Avantage : augmentation du taux de conversion MQL-SQL

Fonctionnalité : intégration en temps réel de leads à des programmes de vente ou de nurturing

Définir les audiences

Avantage : augmentation du taux de conversion en MQL

Fonctionnalité : définition d'un profil de client idéal grâce aux données des profils LinkedIn

Une sélection de nos partenaires dédiés à la génération de leads :



Zoom partenaire

Étude de cas client



Objectif

Générer un pipeline basé sur le marketing

Stratégie

Intégration avec Marketo et Salesforce et utilisation des formulaires Lead Gen LinkedIn. Pour convertir davantage de leads qualifiés et augmenter la notoriété de la marque, Fivetran a mis à disposition de ses comptes ciblés des ressources téléchargeables pertinentes, dont un livre blanc et un guide sur l'intégration des données.

Résultats

2,4 M \$

Pipeline alimenté par le marketing

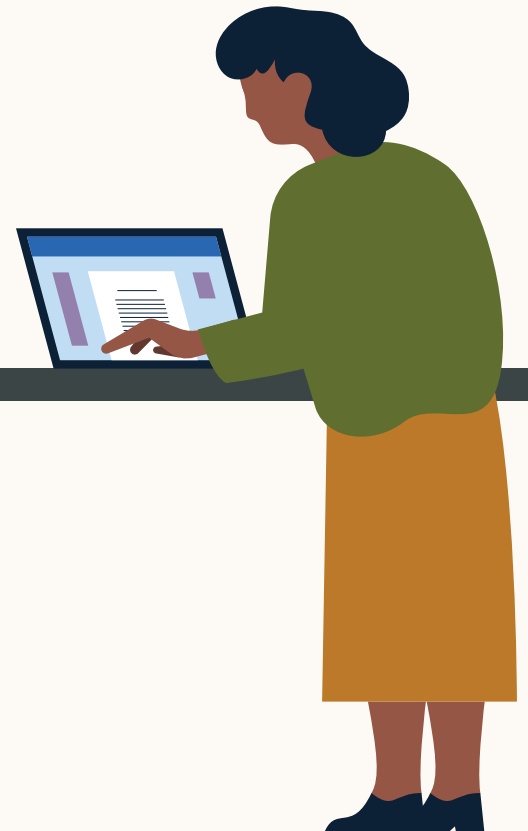
871

Leads générés avec LinkedIn

9% Taux de conversion en SQL

► 3x supérieur aux autres canaux

Partenaire



Statistiques et ROI

Obtenez davantage
d'informations sur
les campagnes

Les partenaires dédiés aux statistiques et au ROI aident les marketeurs à obtenir des informations sur leurs programmes marketing avec LinkedIn et sur l'ensemble des canaux marketing, offrant une vue globale et centralisée des performances.



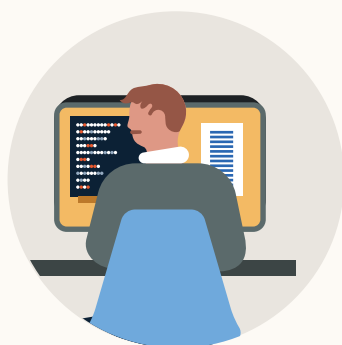
10

contenus sont consultés pendant le processus d'achat BtoB sur les différents canaux

Pour les meilleurs marketeurs BtoB, il est impératif de pouvoir attribuer des résultats aux différents canaux marketing



Les partenaires dédiés aux statistiques et au ROI proposent une vue globale des performances des campagnes



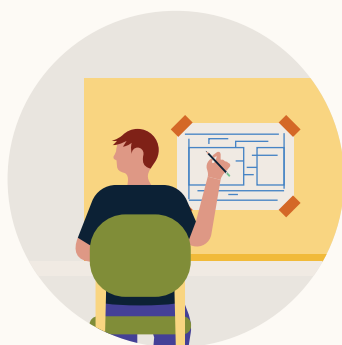
Bénéficiez d'un aperçu général des performances multicanales

Grâce aux partenaires, vous avez la possibilité de mesurer vos performances et d'établir des rapports en toute simplicité via la plateforme de votre choix, sur LinkedIn ou d'autres canaux tels que Facebook, Google, Twitter ou autres éditeurs Web.



Identifiez l'impact concret de vos activités marketing

Découvrez l'impact de vos campagnes marketing sur la génération de leads, les conversions et le chiffre d'affaires grâce à nos partenaires.



Personnalisez vos statistiques en fonction de vos besoins

Identifiez quelles combinaisons de contenu, de ciblage et d'enchère fonctionnent le mieux. Trouvez un partenaire qui propose des tableaux de bord personnalisés afin de comparer les performances des programmes LinkedIn aux publicités diffusées sur d'autres canaux.

Les partenaires dédiés aux statistiques et au ROI proposent les fonctionnalités suivantes :

Identifier les événements

Avantage : amélioration du ROI marketing

Fonctionnalité : découverte et suivi des événements et des touchpoints contribuant à un résultat souhaité

Évaluer l'impact

Avantage : amélioration du ROI marketing

Fonctionnalité : définition et suivi de l'impact et du ROI de chaque événement, ainsi que son incidence sur une conversation ou un comportement souhaité

Une sélection de nos partenaires dédiés aux statistiques et au ROI :

 metadata.io

 Hootsuite®

 dashthis

 HubSpot

 noigitt

 sprinklr

 ORACLE®
MARKETING
CLOUD

 datorama

 ADSTAGE

 INTEGRATE

 salesforce pardot

 MADISON
LOGIC.

 4C

 bizible

Zoom partenaire

Témoignage client

M-Files®

“

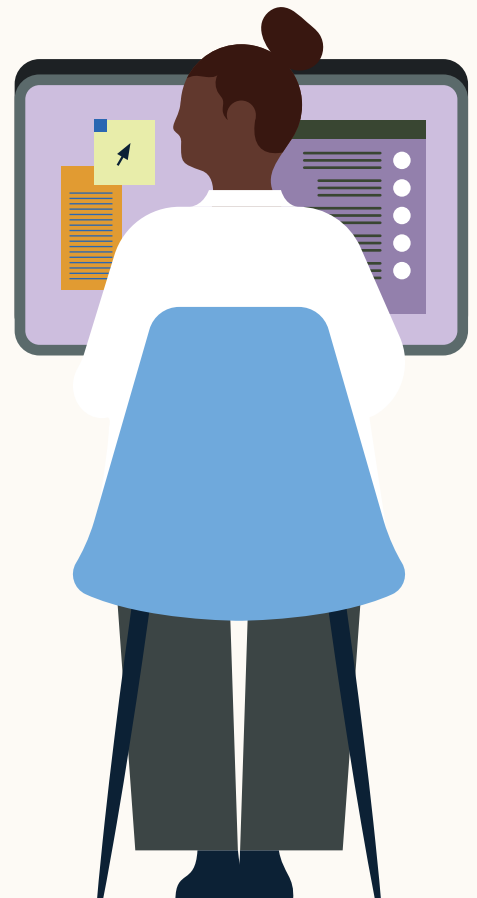
Les statistiques agrégées de la plateforme Madison Logic sur les comptes nous permettent de visualiser **l'engagement des meilleurs prospects vis-à-vis des communications marketing diffusées sur nos trois canaux principaux**. Ces données ont permis à notre équipe commerciale de **renforcer la pertinence de ses échanges avec les prospects**. ”

Kevin Salas

Senior Director of Demand Generation

Partenaire

**MADISON
LOGIC.**



Travailler avec LinkedIn



Consultez le répertoire des partenaires marketing LinkedIn

Le programme de partenaires marketing LinkedIn évolue à une vitesse telle qu'il serait presque impossible de les aborder tous. Reportez-vous à notre répertoire en ligne pour découvrir la liste complète de nos partenaires et obtenir des informations à jour sur leurs offres.

Voir : [Répertoire des partenaires marketing](#)

Tableau des fonctionnalités des partenaires

	Audiences	Génération de leads	Statistiques et ROI
4C Insights/Mediaocean	X		X
6sense	X		
Acxiom	X		
AdStage	X		X
Bizible			X
Bombora	X		
Convertr		X	
Datorama			X
Driftrock		X	
G2	X		
HG Insights	X		
Hootsuite			X
Hubspot	X	X	X
Integrate		X	
LiveRamp	X		
Microsoft	X	X	
Oracle Marketing Cloud	X	X	
Salesforce	X	X	X
Sprinklr			X
Zapier		X	

Contactez votre conseiller LinkedIn

Vous souhaitez entrer en relation avec un partenaire marketing LinkedIn ? Contactez votre conseiller LinkedIn. Il sera en mesure de vous éclairer sur les points suivants et bien plus encore :

- En quoi les partenaires marketing peuvent vous aider à améliorer vos programmes sur LinkedIn
- Quels partenaires peuvent vous aider à atteindre vos objectifs marketing
- Comment collaborer efficacement avec les partenaires marketing LinkedIn afin de générer les meilleurs résultats

