

Infographie n°3

La stratégie gagnante pour générer des leads

Vous souhaitez générer des leads avec une campagne e-mailing ?

Oui

Non

Vous n'avez pas besoin de générer des leads ?

Si vous avez la chance d'être en situation de monopole ou de vivre sur une rente, vous êtes chanceux ! Sinon, songez à alimenter vos équipes commerciales avec une campagne emailing.

Bonne stratégie !

L'e-mailing est aujourd'hui le média qui génère le plus grand nombre de leads en BtoB, dans des délais et des conditions tarifaires optimum.

Vous pensez que l'e-mailing est mort ?
Révisez votre jugement !



D'ailleurs vous avez déjà évalué votre cible et elle comprend :

Moins de 15 000 contacts

Plus de 15 000 contacts

C'est parfait !
Plus votre cible est large et plus votre campagne e-mailing sera efficace.

Attention, votre potentiel est trop faible.

N'oubliez pas que l'e-mailing est un média de masse. Vous devriez vous orienter vers d'autres moyens de prospection (téléphone, mailing papier...)

Nul doute que votre opération sera un succès car :

Vous offrez un catalogue ou un livre blanc au téléchargement

Vous communiquez sur un nouveau produit / service

Vous privilégiez une offre commerciale attractive (essai gratuit, échantillon offert...)

Aucune case cochée



Votre campagne peut enregistrer de bons résultats selon votre solution et votre cible. Mais vous pourriez booster vos leads en proposant du contenu à forte valeur ajoutée ou une offre commerciale attractive. Lisez plutôt...

Au moins une case cochée

Parfait !

Nous enregistrons des taux de retour 2 à 4 fois supérieurs pour les campagnes présentant une nouveauté, un contenu à forte valeur ajoutée ou une offre commerciale forte.

Vous finalisez votre brief et vous vous apprêtez à gérer votre campagne :

En externe

En interne (création et diffusion)

Votre partenaire de génération de leads s'avère être :



Reconnu sur le marché



Spécialiste du marché des entreprises



Expert de la data BtoB



Force de proposition et très réactif



Moins de 4 cases cochées ?

Vous pouvez sûrement trouver mieux !
Lisez notre fiche pratique pour bien choisir votre prochain partenaire



Voilà qui est courageux !
Mais songez au gain de temps et aux bénéfices que vous pourriez tirer de l'expertise d'un spécialiste de la génération de leads : connaissance de la data, accès à de nombreux fichiers, savoir-faire créatif, suivi et gestion de vos leads.

Et si vous choisissiez de faire confiance à un partenaire pour optimiser votre campagne de prospection ?

Toutes les cases cochées ?

Bravo !
Vous travaillez sans doute déjà avec nous !



Voir la fiche 8 Conseils pour bien choisir son partenaire en génération de leads

Spécialiste de la génération de leads BtoB en France **depuis plus de 20 ans** Espace Direct prend en charge vos campagnes e-mailing **de A à Z** : création sur mesure, plan fichier conforme, diffusion, vérification et enrichissement de vos leads.

Notre seul objectif : maximiser le ROI final de vos opérations.