

Marketing automation au service des TPE/ PME

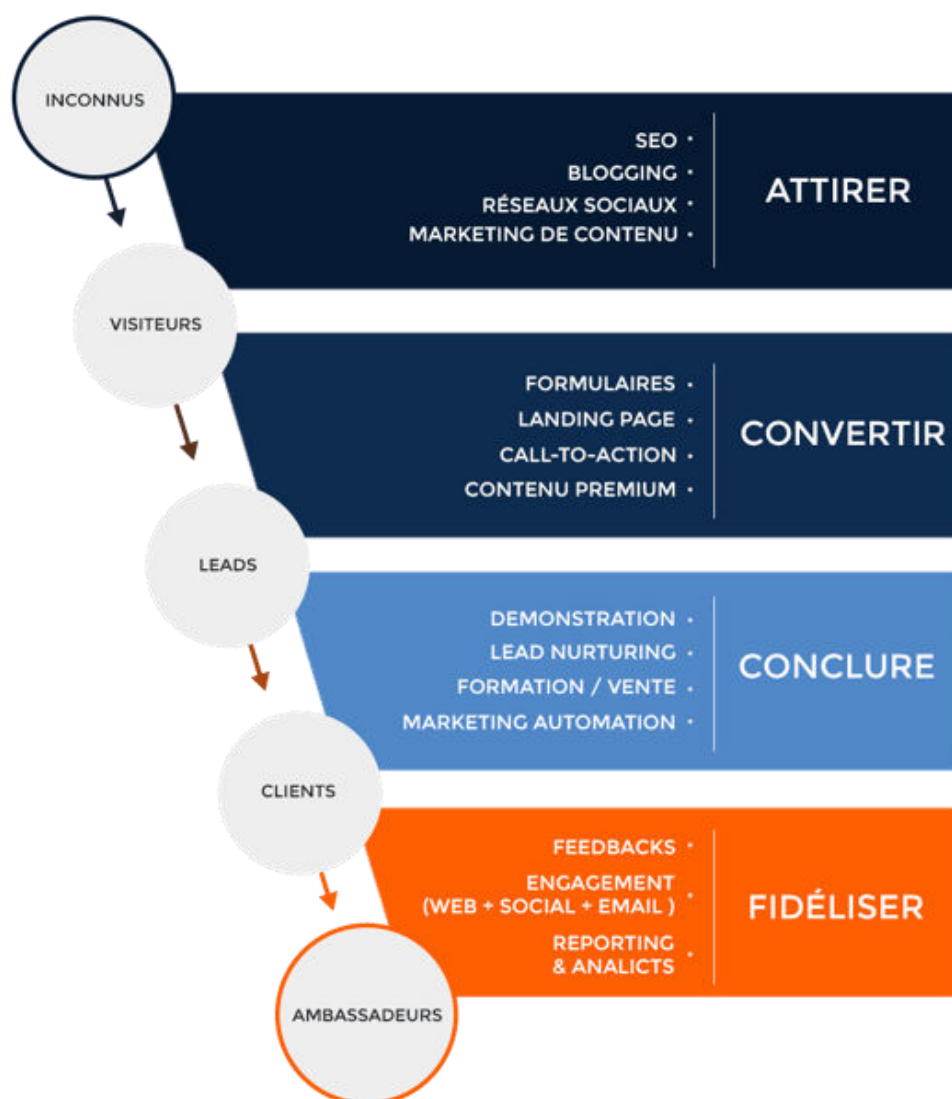
Votre entreprise commence à recueillir un certain nombre de leads, mais vous ne disposez ni du temps ni des outils pour les qualifier ? Saviez-vous que le Marketing Automation se met au service de toutes les entreprises, y compris des TPE/ PME ? Adoptez une solution de marketing automatisé.

Le Marketing Automation au service des TPE/ PME

Nous avons le plaisir de partager avec vous les explication étape par étape !

L'automatisation : la solution pour améliorer l'efficacité d'un site

Comment rendre un site internet plus efficace, attractif et performant ? Autrement dit, comment transformer un site en machine à leads, afin d'alimenter les commerciaux ? Et comment suivre cette performance commerciale ? Voici quels étaient les défis des TPE/PME



Environ tous les deux ans, vous devez effectué une refonte complète du site sur différents aspects : technique, graphique, contenu, SEO, SEA...

Gr ce à ce travail en profondeur et l'ajout de fonctionnalités de marketing automatisé, le site est rapidement devient une machine à leads. En effet, il fournit aux visiteurs l'expérience qu'ils attendent sur le site internet d'une société et permet de récupérer efficacement leurs données pour alimenter les commerciaux, automatiquement.

Automatisation des tâches : quels avantages pour les ventes ?

Le marketing automation offre de nombreux avantages à toutes les entreprises qui l'utilisent et permet d'optimiser l'ensemble des actions menées afin d'atteindre les objectifs et d'améliorer le retour sur investissement.

- Mieux comprendre le comportement des visiteurs intéressants sur le site ;
- Augmenter le taux de conversion des visiteurs en prospects ;
- Segmenter la base de contacts et se mettre en conformité avec la réglementation RGPD ;
- Aligner les équipes marketing et commerciale ;
- Faciliter le traitement et le suivi des leads par les commerciaux ;
- Faciliter la communication avec les partenaires, prospects et clients, via des emailings ciblés ;
- Faciliter la mesure de la performance des différents canaux de prospection utilisés ;
- Faciliter la mesure de la performance des commerciaux.

Nous croyons que toutes les entreprises devraient avoir un site internet efficace !

Et avec la démocratisation des outils de marketing automation, il est possible d'accompagner des TPE/ PME dans la mise en place d'outils très puissants et performants, et ainsi les aider à développer leur activité via internet.

Apprenez-en plus sur les enjeux d'une telle stratégie et découvrez nos solutions.