



De la **DÉTECTION** à la **CONVERSION** :

Comment *transformer* vos **visiteurs** en **clients** grâce au duo *Tracking & Prospection*

Webinar co-animé par GetQuantity & Newdeal.



NewDeal
REVEAL YOUR BUSINESS

Objectifs du webinar

- ✓ Comprendre les **erreurs fréquentes** dans l'exploitation des leads entrants.
- ✓ Découvrir les **bonnes pratiques** de tracking & prospection.
- ✓ Voir un **cas client concret** et ses résultats.
- ✓ Apprendre pourquoi la combinaison tracking + LeadFabrik = **ROI long terme**.



NewDeal
REVEAL YOUR BUSINESS



LEADER DES OUTILS D'AIDE A LA PROSPECTION B2B



START-UP
Française

1000
Clients



TPE PME Grands Comptes

RGPD
compliant



SIÈGE
SOCIAL
Paris



20



Collaborateurs

TECHNOLOGIE
PROPRIÉTAIRE
plébiscitée par Google



Puis notre INTELLIGENCE ARTIFICIELLE classe et détecte les **MEILLEURES ENTREPRISES** pour VOUS..

LE LIVE RADAR

Identification des visiteurs

367 Leads

250+ Identified companies

50%

Direct

25%

SEO

Chaleur des entreprises

- Très chaud
- Chaud
- Tiède
- Froid

Direct 97%

SEO 3%

SEA 0%

Live 30 m 1 h 3 h 6 h 9 h 12 h

illumiz

illumiz

Activity: data processing and accommodation and related activities

📄 1 🕒 47 🏠 A=1 à 10

Fiche entreprise

Visiteurs en temps réel



NewDeal

QUI SOMMES-NOUS ?

Expert en prospection commerciale B2B



Situés à Nantes, nous travaillons
sur l'ensemble du territoire
français

+ 40%

de chiffre d'affaires
chaque année



Expertise IT
Spécialiste de ce secteur avec
des équipes formées sur les
technologies

NOS OFFRES EN MISSION PONCTUELLE



CAMPAGNE LEADS

Engagement de résultat

Campagne de détection de projets
avec ou sans RDV



ANIMATION BLITZ DAY

Prendre des rendez-vous B2B

Détection d'oppys

Animation et challenge avec vos équipes



CAMPAGNE D'APPELS

Engagement de moyen

Campagne 360°, qualification, RDV
découverte et projet qualifié

Sur base client ou créée par Newdeal



ÉVÉNEMENTIEL

Appel pour inscriptions

Rappel des invités après événement

Détection d'opportunité et prise information

NOTRE OFFRE DE PARTENARIAT DANS LA DURÉE



La LeadFabrik

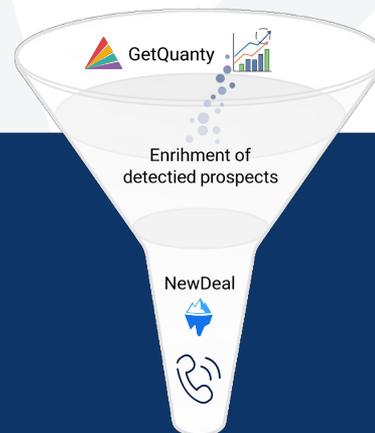


LEADFABRIK

Engagement de moyen

Campagne 360°, qualification, RDV découverte et projet qualifié

Suivi du business et point régulier



Les erreurs courantes

- ⊗ Laisser les leads entrants "dormir" sans suivi.
- ⊗ Prospection trop centrée sur le court terme.
- ⊗ Aucun lien entre marketing entrants et action commerciale

Les bonnes pratiques

- ✓ Identifier les visiteurs les plus engagés.
- ✓ Segmenter en fonction des signaux d'intérêt.
- ✓ Donner aux commerciaux des leads déjà qualifiés.



NewDeal
REVEAL YOUR BUSINESS

Du tracking à la conversion : les points qui freinent vos résultats



Pourquoi vos **MQL** ne deviennent pas des opportunités ?

- Hors cible
- Contact du lead impossible (data incomplète)
- Manque d'enrichissement
- Pas de scoring, pas de nurturing, pas d'IA
- MQL transférés trop tôt aux sales
- Contenus trop génériques, pas ciblé
- Processus complexe et non automatisé
- Pas de stratégie long terme
- Manque de priorisation des leads entrants



Pourquoi vos **SQL** ne deviennent pas des clients ?

- Leads hors comptes stratégiques / hors ICP
- Leads peu qualifiés et pas assez mûrs
- Base de données obsolète
- Limite de données légales
- Leads mal verrouillés, perdus dans le process
- Timing mauvais (pas mûrs / pas suivis)
- Commerciaux saturés → trop de flux OU manque de ressources humaines
- Outils mal synchronisés (CRM, automation, etc.)
- Sans prospection intelligente et outils IA

Les bonnes pratiques

- ✓ Identifier les visiteurs les plus engagés.
- ✓ Segmenter en fonction des signaux d'intérêt.
- ✓ Donner aux commerciaux des leads déjà qualifiés prioritaires
- ✓ Router vers les bons commerciaux quand les projets se réactivent

AVANT TRACKING

DÉTECTION

Définir et affiner sa cible (ICP / Persona)

Coupler avec sa base client (pipe / clients)

Définir les zones chaudes de son site : tarifs ? formulaires ?

Catégoriser et labelliser pour augmenter la qualification : offre, contenu et montant du panier, etc..

APRÈS TRACKING

CONVERSION



Calculer l'intention par IA et **prioriser** avec les comportements observés pour détecter **le bon moment pour appeler**



Relancer de manière ciblée les influenceurs et décideurs (Retargeting live ou Automatisé) pour confirmer l'intérêt et trouver à qui parler



Générer des alertes vers les bons commerciaux via le CRM et leur donner des **outils d'aide à la conversion** avec la donnée **chaude**,



Appeler les bons interlocuteurs **au bon moment** pour de la **prise de RDV** immédiate ou **qualification projet**



La combinaison gagnante

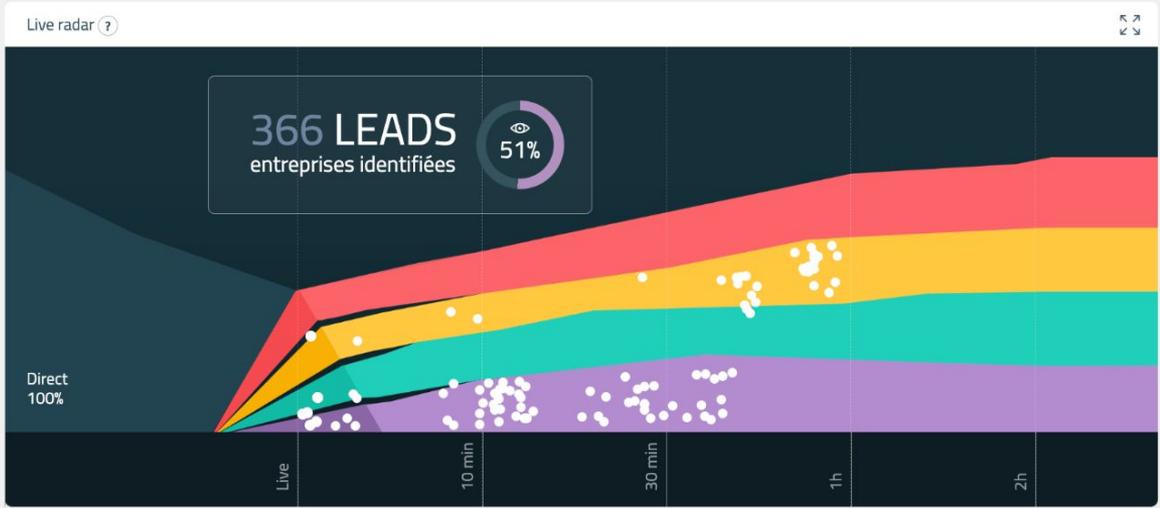
GetQuanty = détection & priorisation pendant tout le cycle pour détecter qui appeler et quand

LeadFabrik = conversion & relationnel humain en exploitant les signaux

Ensemble = une stratégie qui augmente la performance des commerciaux tout au long du cycle de la détection d'opportunité à la vente

- ACCUEIL
- ENTREPRISES
- CONTACTS
- CAMPAGNES
- PERFORMANCE
- PARAMÉTRAGES
- CONNEXIONS
- ACADEMY **NEW**

Découvrez cette fonctionnalité



275439 visites d'entreprises
dont 4051 sur les 7 derniers jours

23400 entreprises uniques
dont 1877 sur les 7 derniers jours

31893 emails identifiés
sur vos campagnes multicanales

ACCUEIL

ENTREPRISES

Entreprises identifiées

 Ciblage B2B NEW

Favorites

A rappeler

Non Affectées

Traitées

CONTACTS

CAMPAGNES

PERFORMANCE

PARAMÉTRAGES

CONNEXIONS

 ACADEMY NEW

☆ LEADS A LIVRER (... ✕)

Choisir un Persona

Catégories ▾

Types ▾

Mediums ▾

Objectifs ▾

Segments ▾

Campagnes ▾

Chaleur ▾

Filtres avancés ▾

<input type="checkbox"/>	MICROSOFT FRANCE	↔ 2 @ 2	Conseil en systèmes et logiciels informatiques SAS 92130 G = 1000 a 2000 NAF: 62.02A	prospect -P3 G... ☆ +
<input type="checkbox"/>	ONEDIRECT	↔ 5 @ 5	Commerce de gros (commerce interentreprises) de composants et d... SAS 66240 C = 50 a 100 NAF: 46.52Z	Client -CHURN 🔒 ☆ +
<input type="checkbox"/>	RESEAU COMPTA EXPERT	↔ 5 @ 5	Location et location-bail de machines de bureau et de matériel infor... SARL 53000 A = 1 a 10 NAF: 77.33Z	prospect -P3 G... ☆ +
<input type="checkbox"/>	MED E COM	↔ 4 @ 4	Edition de logiciels applicatifs SARL 29470 B = 10 a 50 NAF: 58.29C	prospect -P3 G... ☆ +
<input type="checkbox"/>	D.I.M.O SOFTWARE - 64...	↔ 2 @ 2 ↑	Edition de logiciels applicatifs SAS 64210 A = 1 a 10 NAF: 58.29C	Client -CHURN 🔒 ☆ +
<input type="checkbox"/>	M B ELECTRONIQUE	↔ 1 @ 1	Commerce de gros (commerce interentreprises) de composants et d... SAS 78530 C = 50 a 100 NAF: 46.52Z	Client -CHURN 🔒 ☆ +
<input type="checkbox"/>	BM BYMYCAR BAC	↔ 1 @ 1	Commerce de voitures et de véhicules automobiles légers SASU 94430 C = 50 a 100 NAF: 45.11Z	prospect -P3 G... ☆ +
<input type="checkbox"/>	BYmyCAR - BMW	↔ 1 @ 0		prospect -P3 G... ☆ +



D.I.M.O SOFTWARE -
64210
ZONE TECHNOPOLE
IZARBEL
64210 BIDART

<https://dimosoftware.com>

04 84 88 18 81



Tags

Tags enregistrés ...

BOTCLIC

FLEET

KASPR refreshed

W2451

Client -CHURN



Synchroniser vers



Détails sur l'entreprise

SIRET 39955128200086

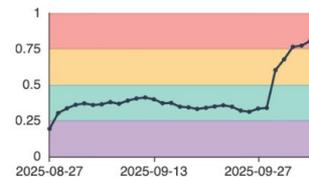
SIREN 399551282

Activité edition de logiciels applicatifs

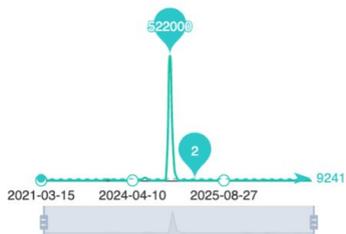
Effectif de l'entreprise A = 1 a 10

Catégorie Juridique SAS

Chaleur de l'entreprise



Visites de l'entreprise



Centres d'intérêt

prospection
crm
données clients
inbound
inbound marketing
lead nurturing
prospects en clients

Nous avons trouvé **140 collaborateurs** correspondants à **D.I.M.O SOFTWARE - 64210**

Ajouter u

Tous les contacts
140

Direction Générale
1

Commercial
10

Marketing
8

Non Catégorisé
25

Finance & Risque et Assurance
5

Marketing
1

IT
28

Ressources Humaines
9

Conseil
21

Production & Logistique
9

Production & Logistique
1

Communication
1

Comptabilité
1

Index matching requis: 6



<input type="checkbox"/>	Identité & Fonction	Entreprise ?	Département	Email suggéré ?
<input type="checkbox"/>	 Xavier DUNOYER DE SEGONZAC Growth & Marketing Manager	D.i.m.o Software - 64210 Index matching 100%	Marketing	xdunoyerdesegonzac@dimosoftware.com xdunoyerdesegonzac@dimo-gestion.fr

GetQuanty

Entreprise **Organigramme**

RENAULT TRUCKS
 99 RTE DE LYON - 69800 SAINT PRIEST
 +33 4 69 09 60 00

Froid

Tous les contacts 286

- 45 sales
- 43 other
- 27 supply chain and production
- 22 product marketing
- 11 marketing
- 6 human resources

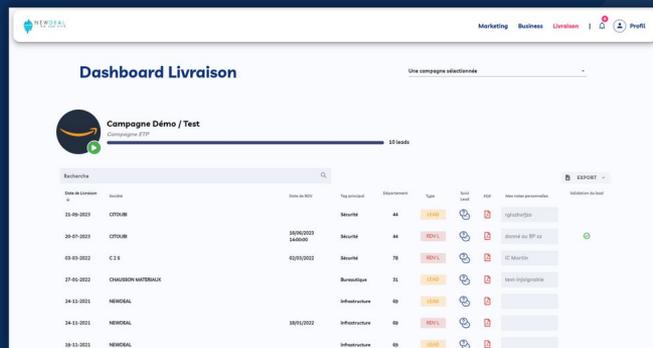
Pas de contact sélectionné

- Vincent Masson Director Aftermarket Sales (France Ce...
vincent.masson@renault-trucks.com
- Dominique Gaymu Manager Énergies Alternatives
dominique.gaymu@renault-trucks.com
- Benjamin LOCUSSOL Directeur logistique Renault Trucks
benjamin.locussol@renault-trucks.com
- Amaury MATOUIL

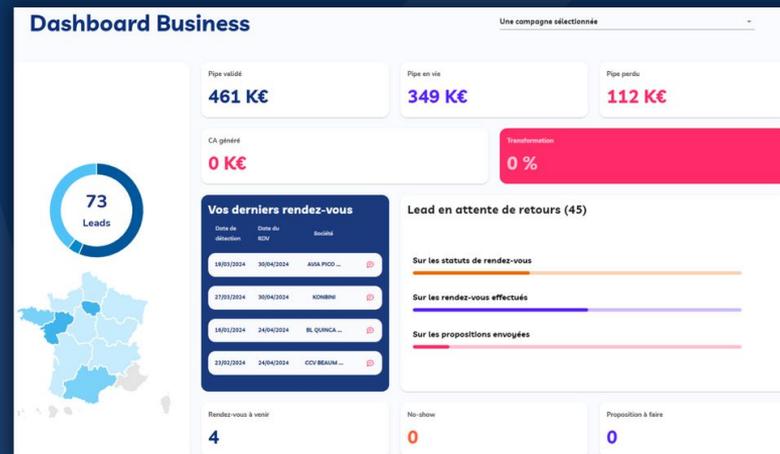


LE DASHBOARD NEWDEAL

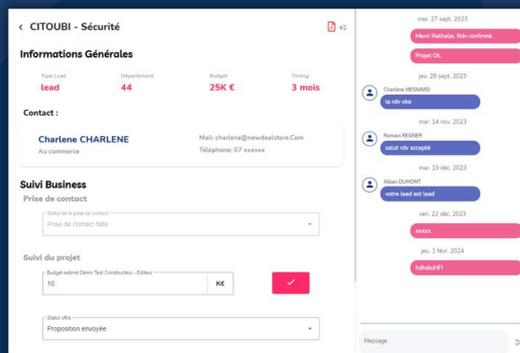
La page d'accueil de votre campagne



La page de vision du R.O.I de votre campagne



Notre outil qui centralise pour suivre, relancer ou clôturer vos leads facilement.



Nos livrables de prospection

■ MQL (Marketing Qualified Lead)

■ SQL (Sales Qualified Lead)

Contact Qualifié

(Nom, Prénom, Adresse mail, Téléphone, Identité du poste, Entreprise...)

Contact avec un intérêt léger

Détection via le tracking web (visite sur site, consultation d'une page spécifique).



Contact avec un intérêt marqué

Formulaire rempli après consultation d'un contenu (ex. téléchargement d'un livre blanc).

Ce prospect montre un début d'intérêt pour votre solution.

RDV découverte

Le prospect a exprimé un intérêt pour découvrir vos offres.

Contact ultra qualifié et Rendez-vous organisé entre vous et le prospect potentiel.

Projet détecté

Le prospect a exprimé un besoin à fort potentiel sur vos sujets.

Contact ultra qualifié, avec un fort intérêt.
+ Qualification du projet via la méthode BANT.



Projet détecté + RDV

Le prospect a un projet concret et souhaite un échange avec un expert

Contact ultra qualifié, avec un fort intérêt.
+ Qualification du projet via la méthode BANT.
+ Rendez-vous organisé entre vous et le prospect potentiel.

→ Taux de d'intérêt du prospect →

Cas client

Actions mises en place : Tracking + LeadFabrik.

Résultats :

- +27 % de RDV qualifiés.
- Cycle de vente réduit jusqu'à 50%



CONSTELLATION





Conseils pratiques à retenir

Qualité du ciblage = la préparation, les données, la méthode. Partir armé!

Importance du timing = jusqu'à 3 fois plus de conversion, quand on appelle au bon moment . Tracker les signaux des prospects !

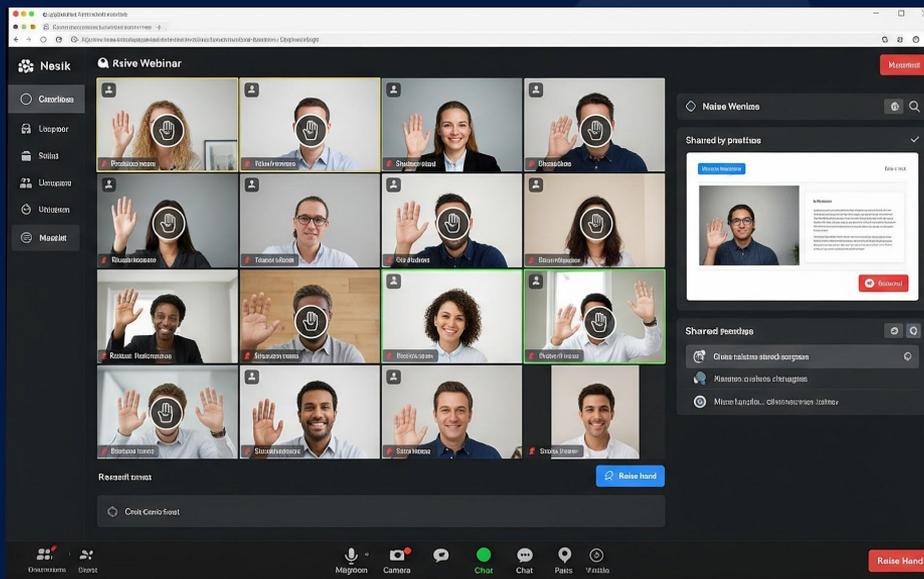
Professionalisation = avec +65% d'échecs de joignabilité, on ne peut réussir qu'en étant organisé sur la durée . Outillez-vous et confiez vos leads à des experts si vous n'avez pas les ressources en interne !

➔ **Vous voulez tester la combinaison Tracking + LeadFabrik ?**

Scan Me



Vos questions, nos réponses !



Scan Me



NewDeal
REVEAL YOUR BUSINESS

NOS CLIENTS



Constructeurs



Éditeurs



Intégrateurs



Grossistes

