

Vous vous demandez comment générer plus de leads qualifiés et maximiser votre taux de conversion ?

Les 7 règles d'or de votre stratégie de génération de leads

Découvrez les chiffres clés du marché et nos bonnes pratiques

1 Apprenez à connaître vos cibles

75%

des acheteurs B2B déclarent qu'il est essentiel que l'entreprise propose un contenu adapté à leurs besoins et attentes

Demand Gen Survey Report



- Apprenez à connaître les **vrais besoins de vos prospects**
- Proposez des **contenus adaptés** à leurs attentes

2 Accompagnez vos leads dans leur parcours d'achat



En proposant régulièrement de **nouveaux contenus pertinents** à vos leads, vous maximisez vos chances de les transformer en nouveaux clients

4%

des internautes qui visitent votre site **sont prêts à acheter**, les autres 96% ont besoin d'être nourris

Marketo

3 Mettez vos prospects en confiance

78%

des internautes seront plus enclins à vous faire confiance si vous leur proposez des **contenus personnalisés**

Altimeter

Comment booster votre taux de conversion ?

- En proposant des contenus uniques, à forte valeur ajoutée et adaptés aux problématiques de leur secteur
- En personnalisant vos contenus selon vos cibles pour augmenter l'efficacité de vos formulaires et landing pages



4 Rendez votre Call-to-Action irrésistible



Bon à savoir

Le CTA doit être présent sur **TOUS vos emails, TOUTES vos communications et TOUTES les pages de votre site internet.**

Il doit être à la fois **visible, explicite et percutant !**

42%

Les Call-to-Action ciblés convertissent plus de visiteurs que les CTA non optimisés

Hubspot

5 Créez des landing pages attractives et qui convertissent

68%

des entreprises B2B utilisent des landing pages pour générer plus de leads qualifiés

Marketo



Une bonne landing page doit :

- Susciter l'intérêt avec un titre percutant
- Capturer l'attention avec un visuel accrocheur
- Proposer un discours clair et soigné
- Inciter à la conversion avec un design attractif

1 offre | 1 contenu = 1 landing page

6 Mettez sur vos pages les plus visitées



- Ajoutez des **formulaires**
- Rendez vos **CTA plus visibles**
- Optimisez votre **référencement naturel**

93%

des cycles d'achat en B2B commencent par une recherche sur Internet

Pinpoint Market Research

7 Exploitez la puissance des réseaux sociaux

12%

de la génération de leads qualifiés B2B provient du social selling

Prospect marketing



Nombre d'utilisateurs actifs mensuels par réseau social :

- f** 2,7 milliards
- yt** 2,3 milliards
- ig** 1,2 milliards
- p** 442 millions
- in** 355-378 millions
- t** 353 millions

Top des réseaux sociaux pour la génération de leads :



LinkedIn pour **64% des marketeurs**
Facebook pour **49% des marketeurs**
Twitter pour **36% des marketeurs**

Pinpoint Market Research

Source : Infopro Digital Leads

Infopro Digital Média, votre partenaire pour cibler les décideurs B2B

Parce que le marché du B2B est en constante évolution, nous avons développé un panel de solutions innovantes pour vous aider à anticiper les besoins des décideurs B2B, à augmenter votre chiffre d'affaires et à rencontrer vos futurs clients.

Nos solutions, clés en main, s'appuient sur 35 marques médias puissantes*, influentes et leaders sur leur marché pour vous garantir notoriété, développement business et faire de vous LE référent de votre secteur. Adresser le bon message à la bonne personne au bon moment sur le bon canal de communication : voici notre promesse !

Nous rassemblons chaque mois 12 millions de visiteurs uniques, décideurs et experts avec 56% d'audience exclusive par rapport aux autres sites économiques et disposons d'une data 1st party de 4 millions de professionnels intentionnistes qualifiés.

*LSA, Moniteur, L'Argus de l'assurance, La Gazette des Communes, L'Usine Nouvelle, L'Usine Digitale...

Une question ? Un projet ?

Contactez **Stéphanie GUILLOTIN**

stephanie.guillotin@infopro-digital.com

07 65 16 91 43

CLIQUEZ ICI pour nous suivre

INFOPRO DIGITAL MEDIA

La page LinkedIn suit toute l'actualité de la filière, les salons, les offres, les bonnes pratiques...