

Un accès direct à l'audience TechTarget et LeMagIT et à des détails clés de leurs recherches pour alimenter votre pipeline et vos actions marketing.

Aujourd'hui, le marketing B2B est confronté à 2 défis principaux :

- Un manque d'informations pertinentes sur les intentions d'achat des comptes qui recherchent des solutions sur vos marchés
- L'absence d'accès direct aux prospects qui conduisent ces recherches dans un contexte d'investissement

Ces deux défis ne sont pas liés à l'efficacité de vos stratégies de marketing inbound et outbound ; ils dépendent de la possibilité pour vous d'avoir accès à ces contacts suffisamment tôt pour pouvoir les influencer au bon moment, avec la bonne approche. Priority Engine™ vous aide à adresser ces deux défis en vous offrant un accès continu et en temps réel aux prospects actifs sur votre marché et avec le détail des contenus qu'ils téléchargent pour s'informer. Ces données vous aident à mettre en place une stratégie plus ciblée et donc plus efficace en terme de positionnement, de promotion de vos contenus et de nurturing des contacts détectés. Ces informations vous apporteront in fine des taux de conversion et un ROI plus élevés.

Ciblez les comptes qui sont en recherche active d'informations sur vos solutions grâce à un outil qui vous donne accès à une intelligence au niveau du compte. Priority Engine de TechTarget :

- Vous permet d'accéder, chaque semaine, à un grand volume de contacts qualifiés sur votre marché et ce à un coût réduit par contact.
- Améliore les résultats de vos actions de marketing digital, de vos stratégies d'Account-Based Marketing (ABM) et de vos programmes de nurturing.
- Permet, à la fois, d'identifier les comptes les plus actifs sur votre marché et de mesurer l'influence de vos actions marketing sur leurs recherches.

Priority Engine propose aux marketeurs l'accès simple à un outil de data analytique permettant de découvrir davantage de prospects, de cibler des comptes actifs, d'optimiser leurs actions marketing pour alimenter leur pipeline et ainsi d'augmenter leur ROI.

Les indicateurs clés qui justifient l'existence de Priority Engine™ :

74% des recherches B2B commencent par une recherche Google



275 000 articles référencés avec un positionnement moyen sur les résultats de requêtes Google unique sur le marché des médias IT BtoB¹

96% du trafic organique mène les acheteurs vers plus de 140+ sites dont LeMagIT.fr



Des intentions d'achat sont constatées sur plus de 5 000 thématiques IT

Un accès direct à des contacts actifs pour vos actions marketing



En quoi Priority Engine est une technologie novatrice unique ?

- La précision : Priority Engine recense les données de consommation sur plus de 5 000 sujets disponibles au sein des 32 segments France et livre ainsi des informations sur les recherches de contacts IT B2B d'une granularité sans précédent.
- L'exclusivité des données : les indicateurs d'intentions d'achat recueillis à travers les 140 sites du réseau TechTarget dont LeMagIT.fr, sont exclusifs et ne se retrouvent nulle part ailleurs.
- Ni déduction ni prédiction : les données délivrées sont celles de comportements d'investissement réellement observés au sein des comptes.
- La performance : une forte visibilité organique sur les moteurs de recherche attire les lecteurs actifs sur notre réseau et permet un accès précis à leurs parcours de recherche.



Des prospects qualifiés à votre portée associés à des outils analytiques pour renforcer vos actions marketing:

Fonctionnalités Priority Engine:

Un outil facile à utiliser, sans installation de logiciel

Volume élevé de contacts de qualité avec des intentions d'achat sur votre marché

13 options de filtres dynamiques pour cibler les comptes qui vous importent le plus

Mesurez l'influence de vos programmes de lead génération grâce à Priority Engine

L'intégration avec Salesforce renforce vos équipes commerciales en leur procurant des informations supplémentaires sur les comptes avec lesquels la discussion est déjà engagée

Les bénéfices que vous en retirez:

Le portail Web Priority Engine s'insère facilement dans votre dynamique de travail

Un accès en un clic à des centaines de prospects actifs pour alimenter votre pipe

Renforcez vos actions de marketing différencié ; implémentez des stratégies d'Account Based Marketing (ABM) ; augmentez le recrutement à vos événements et webinaires ; boostez vos actions visant des industries ciblées.

Priority Engine classe les comptes que vous avez le plus influencé via vos campagnes de lead génération et vous permet de découvrir d'autres membres de l'équipe de décision.

Les commerciaux peuvent facilement prioriser leurs territoires, trouver des contacts supplémentaires à contacter au sein des comptes clés, et utiliser les données à leur disposition dans leur approche par mail ou appel téléphonique.

Pour en savoir plus, écrivez-nous à PriorityEngine@techtargt.com ou contactez un membre de l'équipe commerciale.

About TechTarget

TechTarget (Nasdaq: TTGT) is the global leader in purchase intent-driven marketing and sales services that deliver business impact for enterprise technology companies.