

Les données d'intention d'achat intelligentes permettent d'identifier des acheteurs potentiels et offrent une porte d'entrée vers des opportunités d'achat

Les équipes commerciales et marketing ont le même but – trouver et générer de nouveaux clients – mais différent dans la manière d'y arriver. Le marketing cherche à trouver les bonnes cibles mais a peu de visibilité sur là où se trouvent les réelles opportunités. Tandis que les commerciaux cherchent à convertir ces leads en rendez-vous mais manquent d'informations quant aux problématiques rencontrées par ces derniers. La clé du succès tient à la synergie entre les équipes commerciales et marketing. En effet, les entreprises où les sales et le marketing unissent leurs efforts ont 67% plus de chance de remporter un projet¹ et observent un taux de rétention de leur clientèle 36% plus élevé².

Les Qualified Sales Opportunities™ (QSO), comblent le manque d'unité entre les équipes commerciales et marketing en identifiant des intentions d'investissement réelles sur votre marché et en vous en détaillant les modalités pour vous aider à conclure l'opportunité (critères d'achat, fournisseurs considérés ...).

Les Qualified Sales Opportunities sont des fiches PDF qui détaillent des intentions d'achat en cours, confirmées par un membre de l'équipe de décision

Les QSO vous permettent de :

- identifier des opportunités en cours sur votre marché
- concentrer les ressources commerciales là où elles auront le plus gros impact, à savoir sur des intentions d'achat avérées
- vous assurer d'être sur la shortlist des fournisseurs considérés pour le projet – que ça soit pour des projets que vous connaissez, ou de nouvelles opportunités

Les Qualified Sales Opportunities aident le marketing à accompagner les commerciaux dans la création de pipeline et le closing d'opportunités. Ces fiches concernent des comptes où une personne a confirmé avoir une intention d'achat technologique, et considère des fournisseurs pour ce projet.

¹ Marketo

² Marketingprofs

Qualified Sales Opportunities™

Un outil de détection d'intention d'achat unique

60 000+ intentions d'achat analysées par an



Chaque fiche résulte d'un questionnaire en ligne de 30+ questions



Intention d'achat validée pour chaque fiche



Les informations du répondant sont vérifiées et validées par un partenaire tiers




Des informations complémentaires sont fournies tout au long du programme



Fournissez aux commerciaux les meilleurs outils pour leur permettre de personnaliser leur approche en fonction des besoins réels de leurs clients

- Buying team insider** : ciblez la personne qui a personnellement communiqué les détails de l'intention d'achat
- Lieu et durée du projet** : vous savez où le projet est prévu, et êtes assuré que l'intention d'achat ne dépasse pas les 12 prochains mois
- Segment technologique** : 3 segments technologiques sont disponibles en France sur les sujets de vos marchés
- Les motivations du projet et critères d'achat** vous permettent de comprendre les motivations du projet, les critères et les fonctionnalités de vos solutions à mettre en avant
- Fournisseurs considérés** : contrecarrez les concurrents que le compte évalue en mettant en avant vos points forts sur les solutions qu'ils considèrent
- Approche conseillée** : script suggéré pour approcher et personnaliser au mieux le discours avec le compte
- Purchase Details et Pain Points** : augmentez vos chances de gagner l'opportunité en adressant les problématiques spécifiques au compte
- Base installée** : utilisez les détails concernant leur base technologique installée, pour montrer comment vos solutions peuvent venir en complément ou en substitut de celle-ci.


Qualified Sales Opportunity™ Report
Private Cloud and Virtualization Management Tools 3

4 Purchase Criteria

Top purchase driver(s):

- Increase IT agility
- Track and identify virtual machine/reduce VM sprawl
- Integrate management between physical and non-virtual-server instances

Product feature criteria:

- Management console and dashboard functions
- Integration with virtualization platform APIs
- Change and configuration management

Vendors being considered:

- BMC Software
- SolarWinds
- Open Stack

What to say when you call:

"We've been consulting with a lot of companies trying to make smart decisions about Private Cloud and Virtualization Management Tools, including [top purchase driver(s)]. We've worked with many leading companies on addressing challenges like [product criteria above]. Are these also challenges for you?"

7 Purchase Details

Platforms being considered to run private cloud on:

- HPE Helion Eucalyptus
- OpenStack

Capabilities to be implemented in On-Premises Virtual IT Infrastructure:

- Workload provisioning and configuration
- Workload performance monitoring
- Self-service provisioning

Workloads to be supported or enhanced by virtual machine management tools purchase:

- Business intelligence/analytics
- Collaboration apps (iCC, emails, etc.)
- Web applications/e-commerce

Deployment method being considered for Private Cloud and Virtualization Tools purchase:

- Managed service provider
- On-premises

What to say when you call:

"What are the ways you want to apply Private Cloud and Virtualization Management Tools? For example, is there a need for [capabilities and workloads above]?"

Account Details

Company Name

Insider who told us about this project

John Smith
Information Technology Manager
john.smith@company.com
(202) 456-7899 (Direct)
www.linkedin.com/in/john-smith-123456

Project Location

123 Somewhere Place
Bethesda, MD 20817
(800) 123-4567 (Main)
<http://www.company.com>
Industry: Defense & Space
Company Size: 5,001-10,000

Timeframe to Purchase:
within next 12 months

Next Steps

Use the project details to schedule a meeting

"Over the course of the next couple of weeks we're giving presentations on the future of [Private Cloud and Virtualization Management Tools] - would you be interested in one of our presentation teams dropping by your offices? What does your calendar look like for the next two weeks?"

8

6

5

4

3

2

1

0

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95


96

97

98

99

100


Qualified Sales Opportunity™ Report
Private Cloud and Virtualization Management Tools

8 Current Technology Environment

Server deployment methods currently utilized

- On-premises - Private cloud and virtualization management tools
- Off-premises - Private cloud and hosted/managed through a third party

Application vendors currently installed

- BMC
- Microsoft
- NetSuite
- Oracle
- SAP
- VMware

On-Premises Private Cloud and/or Hybrid Cloud

Server Virtualization Platforms Currently Installed

- Red Hat
- VMware

Management functions currently included in on-premises cloud

- Performance monitoring
- Security
- Identity management/sign on
- Automation
- Provisioning
- Create a single management console

Current Install for Private Cloud and Virtualization Management Tools

Private Cloud and Virtualization Management Tools vendors currently installed

- SolarWinds
- VMware vRealize
- VMware vCenter
- OpenStack

OpenStack distributions currently deployed:

- HPE Helion OpenStack
- OpenStack.org distribution deployed by in-house resources
- Red Hat OpenStack

Number of Data Centers company currently has:

- 10 or more

Off-Premises Private Cloud Hosted/Managed Through a Third Party

Off-Premises Private Cloud vendors currently installed:

- Amazon VPC

OpenStack distributions to be deployed:

- Red Hat OpenStack
- OpenStack.org distribution deployed by consultants or integrators
- HPE Helion OpenStack

OpenStack distributions being considered for purchase:

- OpenStack.org distribution deployed by consultants or integrators
- HPE Helion OpenStack
- OpenStack.org distribution deployed by in-house resources

9

8

7

6

5

4

3

2

1

0

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

Questions? Email us at OSO@techtarget.com.

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.

©2017 TechTarget. All rights reserved. The TechTarget logo is a registered trademark of TechTarget. All other logos are trademarks of their respective owners. TechTarget reserves the right to make changes in specifications and other information contained in this document without prior notice. The reader should in all cases consult TechTarget to determine whether any such changes have been made.



Qu'est-ce qui différencie les Qualified Sales Opportunities des autres solutions ?

La principale différence réside dans l'écosystème TechTarget. Il est impossible de répliquer la profondeur et l'intelligence des intentions d'achat fournies par les QSO.

- Notre audience compte plus de 150M de visiteurs par an – 96% d'entre eux proviennent du trafic organique³ – sur plus de 5 000 sujets technologiques. Ces personnes s'informent sur le réseau TechTarget car elles ont besoin d'informations et de conseils pour la réalisation de leur projet
- La granularité de nos contenus et le niveau de détail des sujets abordés. Les équipes éditoriales TechTarget alimentent nos 120+ sites chaque jour en contenu expert en propre. Nous n'utilisons pas de partenaire tiers.
- Avec les QSO, les intentions d'achat sont confirmées, non induites ou observées
- Les personnes ayant confirmé les QSO ont précisé que l'intention d'achat se ferait dans les 12 prochains mois

³SEMRush

Pour en savoir plus, écrivez-nous à QSO@techtarget.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.