

Tirez parti de nos signaux d'intentions d'achat pour cibler les acheteurs ayant un réel intérêt exprimé.

Les marketeurs mènent des actions de publicité data-driven pour deux raisons :

- Etre visibles auprès des acheteurs en recherche active d'informations pour accroître leur engagement et convertir des opportunités
- Mener des campagnes intégrées comportant plusieurs stratégies afin d'augmenter les performances globales de leurs actions marketing

Les récentes innovations dans les placements programmatiques de bannières ont permis aux marketeurs BtoC de mieux cibler et toucher les prospects actifs. Toutefois, dans le domaine de l'IT BtoB, les marketeurs n'ont pas pu profiter entièrement de ces avancées car les données sur les prospects sont bien souvent moins précises et pertinentes :

- Les données ne sont pas toujours sourcées, ou ne sont pas liées à un contenu particulier
- Il est difficile de distinguer les personnes en mode veille des réels acheteurs actifs
- Les données viennent de sources multiples et non connectées entre elles

Spoke : une approche plus ciblée

Parce qu'elles sont basées sur des données comportementales réelles, les données TechTarget sont plus précises et pertinentes. Nous offrons des solutions permettant de cibler à la fois des acheteurs et l'ensemble de l'équipe de décision au sein d'un compte, en fonction de leurs activités sur vos marchés :

- **Audience Extension** – ciblez personnellement les acheteurs ayant eu une forte activité sur des sujets technologiques très granulaires.
- **Campaign retargeting** – ciblez à nouveau les prospects ayant déjà interagi avec votre marque sur le réseau TechTarget, qui comprend plus de 140 sites

Les données TechTarget sont pertinentes et vous permettent de mieux cibler les prospects qui vous intéressent



Intentions observées

Données comportementales intelligentes collectées sur plus de 140 sites thématiques IT



Contenus détaillés

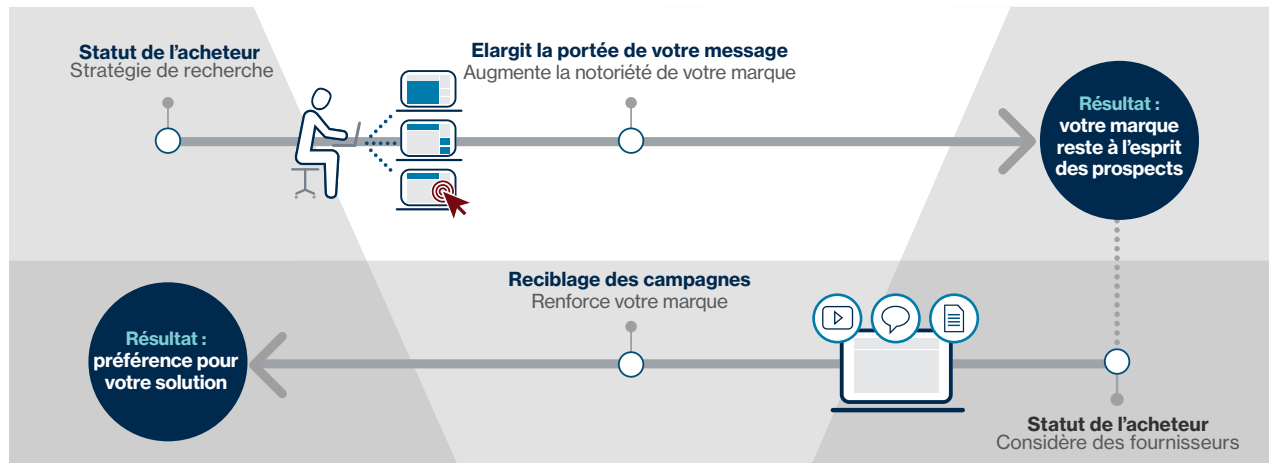
Nos sites proposent du contenu précis et fouillé et attirent des prospects ayant de réelles intentions d'achat



Données concrètes

Les données collectées en propre par TechTarget permettent d'identifier des signaux d'intentions d'achat au sein des comptes sur des sujets ciblés

La mécanique Spoke dynamise votre influence sur les prospects tout au long du cycle d'achat



Nos solutions sont flexibles et ont pour but d'aider des marques comme la vôtre à influencer les prospects tout au long du cycle d'achat.

- Augmentez votre notoriété de marque en ciblant les lecteurs actifs sur les sujets de votre marché
- Encouragez les prospects à considérer vos solutions, en renforçant votre présence face aux prospects déjà engagés avec votre marque et vos contenus
- Sécurisez votre position sur la shortlist des fournisseurs considérés par l'équipe de décision à mesure qu'ils évaluent différentes solutions

Pour en savoir plus, écrivez-nous à Spoke@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.