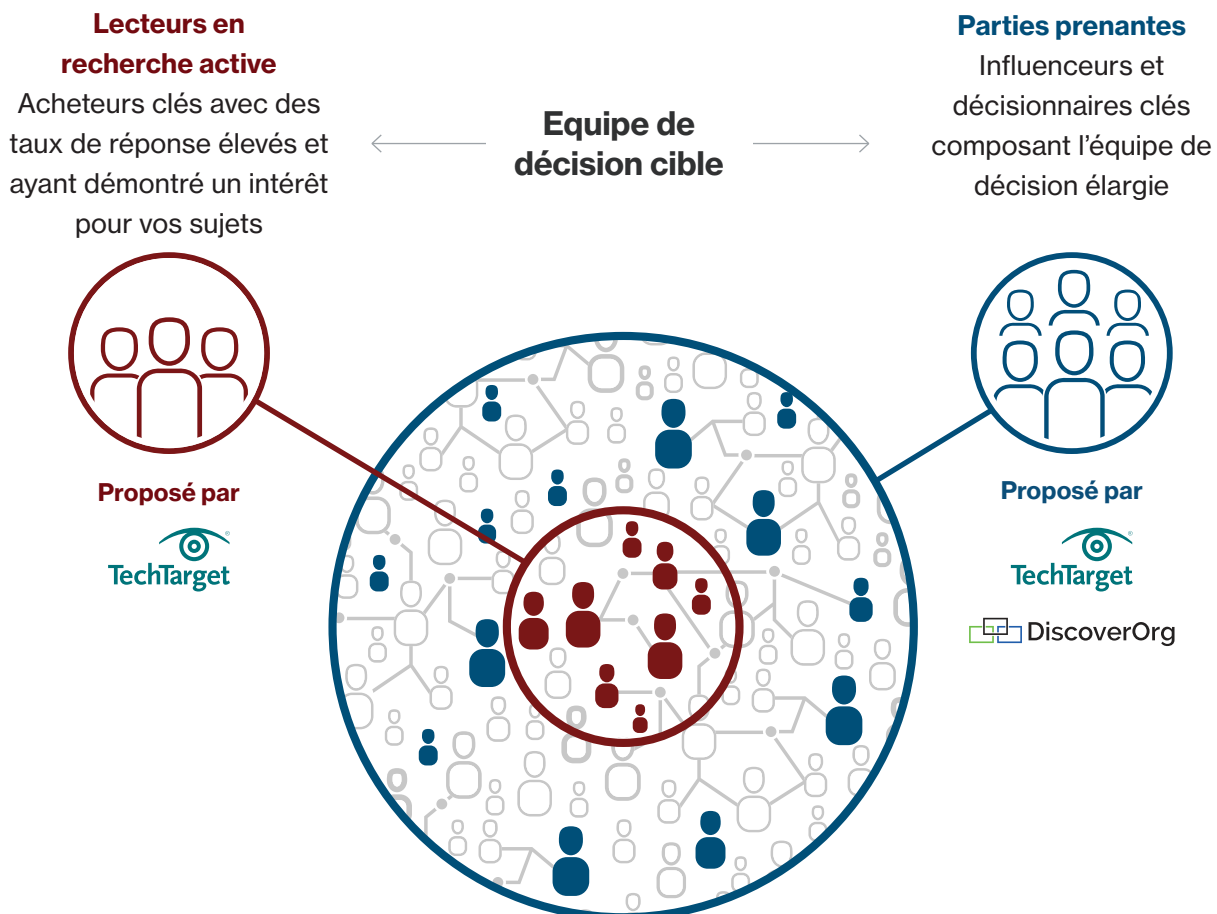


Ciblez l'équipe de décision dans son intégralité

Augmentez la conversion de vos actions marketing et dynamisez votre pipeline commercial grâce à l'intégration des données DiscoverOrg dans Priority Engine

Fort d'une expertise éditoriale unique, TechTarget remonte dans les premiers résultats organiques sur des milliers de mots clés IT. Cela offre à TechTarget une perspective unique sur des projets technologiques à venir. Ces activités de recherche permettent à Priority Engine d'identifier et de classer des comptes qui recherchent sur les sujets de votre marché en temps réel. Bien qu'il soit indispensable d'engager directement ces personnes en recherche active pour générer des opportunités, les investissements technologiques sont rarement le fait d'une personne unique.

La plupart des décisions d'investissement dans les entreprises sont prises par un comité de chercheurs actifs qui définissent le projet, et de parties prenantes qui assurent que la solution finale soit conforme aux attentes. Le partenariat inédit de TechTarget avec l'entreprise DiscoverOrg dévoile ces parties prenantes et facilite le ciblage et l'engagement de l'équipe de décision cible au sein d'une vue unique.





Accédez à des dizaines de nouveaux prospects au sein de comptes clés

Priority Engine avec DiscoverOrg vous permet de maximiser le nombre de contacts au sein des comptes les plus actifs. Découvrez des dizaines de nouveaux contacts pour maximiser la conversion de vos leads, accroître l'engagement commercial et in fine augmenter votre ROI.

Soutenez le suivi commercial en exploitant les nouveaux types de prospects

Priority Engine facilite le suivi des contacts par vos équipes commerciales grâce à la hiérarchisation des prospects en cinq catégories distinctes (voir tableau ci-dessous). Les prospects sont catégorisés selon leur degré d'activité, leur fonction et leur potentiel commercial. En un coup d'œil, les commerciaux peuvent identifier qui contacter en priorité en fonction des attributs de chacun des contacts et de leur activité récente.

Les **suspects TechTarget** et **contacts recommandés DiscoverOrg**, ajoutés récemment, sont sélectionnés automatiquement par l'algorithme de Priority Engine selon leurs interactions antérieures, leur titre et leur niveau hiérarchique au sein du département IT.



1. Leads TechTarget (priorité haute) :

prospects ayant téléchargé vos contenus vendeur

2. Prospects actifs TechTarget (priorité haute) :

prospects en recherche active d'informations sur les sujets de votre marché.

3. Suspects TechTarget (priorité moyenne) :

prospects recherchant activement de l'information sur des sujets connexes à ceux de votre marché



4. Contacts recommandés DiscoverOrg (priorité moyenne) :

jusqu'à 10 contacts DiscoverOrg uniques au sein des comptes classés dans Priority Engine, sélectionnés en fonction de la pertinence de leur fonction.

5. Contacts DiscoverOrg :

contacts DiscoverOrg supplémentaires au sein des comptes classés dans Priority Engine, disponibles uniquement pour les clients DiscoverOrg.

Une intelligence renforcée avec la nouvelle carte de visite des contacts

Les nouvelles cartes de visite des prospects dans Priority Engine permettent aux commerciaux un meilleur engagement avec les contacts. Pour chacun des prospects, une carte de visite personnalisée est disponible et comprend : le type de prospect, sa fonction, sa localisation géographique, son niveau hiérarchique. Une fonction de recherche permet d'identifier rapidement des groupes de prospects clés au sein d'un compte.

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

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.