

Priority Engine™ fournit un accès direct aux acheteurs qui s'intéressent aux solutions de votre marché en ce moment

1. Ciblez

Construisez des listes de comptes et contacts sur mesure, en fonction de leurs intérêts thématiques, des fournisseurs qu'ils recherchent, de critères firmographiques ou encore de leur base technologique installée.

2. Priorisez

Les comptes sont classés en temps réel en fonction des activités d'acheteurs opt-in actifs. Priorisez les comptes pour vos stratégies ABM et découvrez les signaux d'intention associés.

3. Convertissez

Alimentez automatiquement vos flux de nurturing et votre CRM en listes de contacts ; augmentez la conversion de vos emails et alimentez la force commerciale en données et signaux impactants.

4. Mesurez

Analysez votre engagement et influence sur votre marché cible et évaluez l'impact du marketing sur le pipeline commercial.

The screenshot displays the Priority Engine interface with the following sections:

- Ranked Accounts**: A list of three accounts:
 - The Progressive Corporation**: Top area of interest is **Cloud IaaS**, influenced by **Commvault**.
 - Capital One Financial Corp**: Top area of interest is **Cloud computing stack**, influenced by **8x8, Inc.**
 - Citi**: Top area of interest is **DBaaS**, influenced by **8x8, Inc.**
- Summary**:
 - How Interested is this Account?**: A gauge chart showing 'Evaluating Vendors Ramping Up' (Not Active).
 - Buying Team**: 3 Leads from TechTarget, 2 TechTarget Prospects, 38 DiscoverOrg Contacts. Includes a link to 'See the entire Buying Team'.
 - Vendor Interests**: AppNeta, Arrow, Ixia - Keysight. Includes a link to 'See all Vendor Interests'.
 - Topic Interests**: HP Helion OpenStack, Sysdig, Cloud migration. Includes a link to 'See all Topic Interests'.
- Buying Team**: A table of 5 prospects:

Name	Title	Type	Location
Drew Patter	IT Manager	TechTarget Lead	BOSTON, Massachusetts
Kathryn Hanson	Business Systems Analyst	TechTarget Lead	BOSTON, Massachusetts
Lucy Keller	Network Engineer	TechTarget Lead	BOSTON, Massachusetts
Justin Boyd	Enterprise Data Architect	Active Prospect	Tucson, Arizona
Roderick West	System Analyst Lead	Suspect	BOSTON, Massachusetts
- ROI Dashboard**:
 - Summary**: 13.3K In-Market Accounts (Last Updated November 13, 2019).
 - EXPORTED**: 28% (3.7K of 13.3K Accounts Exported), 5.2K Prospects Exported.
 - INFLUENCED**: 83% (11.1K of 13.3K Accounts Influenced), 667.5K Impressions, 872 Engaged Accounts.
 - PIPELINE IMPACT**: 29 Accounts with Opportunities, \$2.3M Projected Revenue.

Un impact réel auprès de nos clients

“ Sur la base des 120 opportunités directement influencées par Priority Engine à date, nous avons un coût par opportunité **33x plus productif que sur des programmes concurrents** menés avec d’autres fournisseurs.

“ Nous avons eu des taux **d’ouverture et de click 3x supérieurs** à nos taux moyens.”

“ Nos taux d’ouverture ont augmenté de 93% **et nos taux de click de 98%**.”

“ **80%** des prospects importés pour notre stratégie **ABM sont net new.**”

“ **9.1 millions de dollars de pipeline** ouvert influencé par le marketing ; **503k\$ en deals** gagnés après 7 mois d’abonnement.”

“ Après 6 mois d’utilisation, nous avons mesuré **6 millions de dollars de pipeline influencé et 1 million de dollars en pipeline net new.**”

“ **Les taux de participation à nos webinars** avec les contacts issus de Priority Engine sont de **70% vs 30-40%** sur nos benchmarks habituels.”

“ Nous avons programmé **deux rendez-vous la première semaine** de notre utilisation de Priority Engine. L’un d’eux avec American Express !”

“ Nous avons **signé un deal de 300K\$** (25K\$ par mois) avec **JP Morgan Chase.**”

Plus de 400

clients abonnés à Priority Engine sur plus de 90 segments IT



Pour en savoir plus, écrivez-nous à cdcommer@techtarget.com ou contactez un membre de l’équipe commercial dès aujourd’hui.

À propos de TechTarget

TechTarget (Nasdaq : TTGT) est le leader mondial des services de marketing et de vente axés sur les intentions d’achat qui ont un impact commercial pour les entreprises technologiques.