

Les signaux d'activité comptent

Activité récente + Contenu pertinent = Un meilleur taux de réponse

Multiplier par 12 les taux de réponse de vos email marketing en ciblant des prospects actifs

Le récent test de TechTarget portant sur plus de 6,5 millions d'e-mails marketing montre que vous obtenez une performance maximale lorsque vous ciblez des prospects :

- Qui ont récemment recherché des solutions sur votre marché
- Avec un message qui correspond parfaitement à leurs besoins technologiques spécifiques

