

Accélérer la croissance de votre pipeline

Comprendre les comportements d'achat Prospect-Level

Maitriser le parcours d'achat à un niveau Prospect-Level – c'est à dire avoir une connaissance fine de ce que font vos prospects et de ce à quoi ils prêtent réellement attention – vous donne un avantage formidable dans votre capacité à toucher vos cibles. Vous constaterez une amélioration immédiate des taux de conversion tout au long du parcours de l'acheteur. Seule la plateforme Priority Engine™ de TechTarget peut fournir ce niveau de précisions spécifiques quant aux besoins réels et immédiats de vos comptes cibles, des individus qui les constituent et des équipes d'achat dont ils font partie.

L'activité est primordiale : Lorsque les prospects sont dans leur parcours d'achat, ils sont 7X¹ plus susceptibles de répondre

- **Nous remontons pour vous le parcours de l'acheteur.** Nous sommes à ce jour le plus grand éditeur d'informations IT BtoB sur le web, donc, quand une entreprise est en phase d'achat IT, elle recherche chez nous les informations clés qui vont l'aider à prendre la bonne décision. Nous produisons de l'information en permanence à travers plus de 140 sites web spécialisés et la publication de plus de 10 000 articles chaque année ce qui nous permet de toucher les prospects les plus actifs, à même de devenir des opportunités réelles pour vos équipes.
- **Nous offrons une précision incomparable.** Nous savons ce que lisent les ITDM, à quel stade de décision ils se trouvent, et même comment ils s'alignent sur vos propositions spécifiques. Vous saurez immédiatement s'il faut les intégrer vos flux de nurturing ou bien si vos commerciaux doivent agir rapidement.

Les quatre graphiques de droite illustrent la manière dont les prospects opèrent de façon granulaire leur prise d'information sur les sujets **cyberécurité** et **outils collaboratifs** deux exemples parmi les centaines de catégories technologiques que nous couvrons pour vous. En intégrant ce niveau de détail à leurs tactiques vos équipes sauront comment activer au mieux vos contacts et sur quel message mettre l'accent chaque fois qu'elles prévoient une approche directe, une campagne ou la mise en place d'une cadence.

Développez une approche innovante

- Avec plus de 20 millions d'ITDM en entreprise qui sont membres opt-in, le réseau de sites d'information de TechTarget remonte plus d'activités réelles sur votre marché que n'importe quel autre acteur.
- Dès lors que vous possédez des données d'intention réelle opt-in à un niveau Prospect-Level, vos équipes savent comment développer les meilleures tactiques et les orchestrer de manière beaucoup plus productive.
- En personnalisant mieux l'approche en fonction des besoins exprimés par chaque prospect de l'équipe d'achat, vous créez au moins 2X² plus d'opportunités et accélérerez votre capacité à les signer.

2 Source: *Activity Matters! Bury Your Cold Contact List*

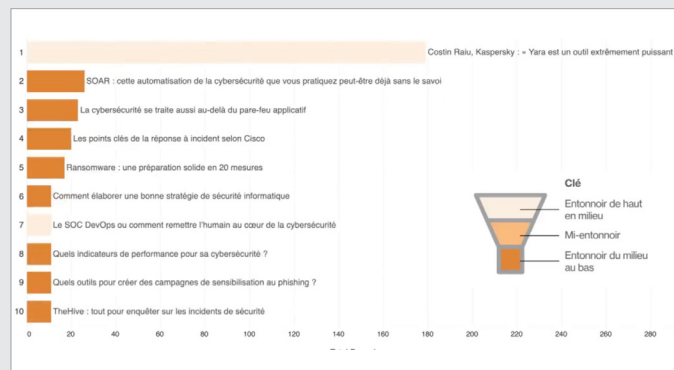
Pour en savoir plus sur la façon dont Priority Engine de TechTarget et ses fonctionnalités Prospect-Level vous aide à obtenir de meilleurs résultats sur les contacts eux-même plus rapidement, **contactez-nous dès maintenant.**



About TechTarget

TechTarget - TechTarget (Nasdaq: TTGT) est le leader mondial des services de marketing et de vente axés sur l'intention d'achat qui offrent un impact commercial aux entreprises technologiques.

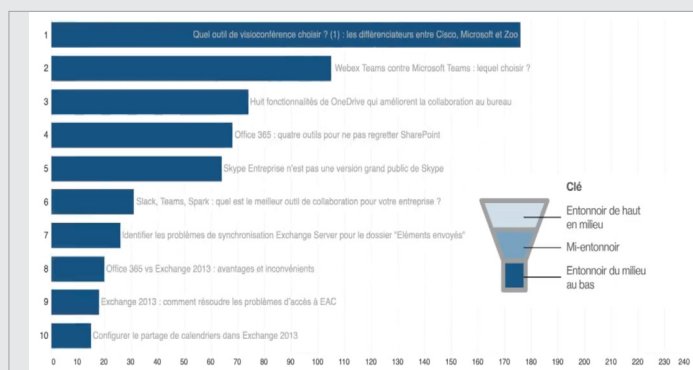
Top 10 des articles cyberécurité de la semaine



Echantillon de contenus cyberécurité en fonction du stade de maturité

Stade de la décision	Direction	Reponsable/équipe Sécurité	Equipe Réseau
Amont	Comment constituer son équipe de réponse à incident	Outils de réponse à incident : quand, comment et pourquoi les utiliser	Cyberécurité : gérer la communication en cas d'incident
Milieu	Quatre points clés pour prévenir les cyberattaques	Les services de chiffrement des fournisseurs cloud français	Sécurité et agilité poussent à l'adoption de l'automatisation réseau
Avancé	Cyber risque : les secrets de Schneider Electric pour améliorer son score BitSight	Comment Total refond sa gestion des identités à l'heure du cloud	CHU de Rouen : autopsie d'une cyberattaque

Top 10 des articles outils collaboratifs de la semaine



Echantillon de contenus outils collaboratifs en fonction du stade de maturité

Stade de la décision	Direction	Manager	Equipe Collaboratif
Amont	Pourquoi Nexity a remplacé son DSI par un « Directeur du Digital »	Communications hybrides : commencez par la voix sur IP	Pistes pour mieux gérer plusieurs applications de collaboration
Milieu	L'Armée de terre s'essaye au Réseau Social d'Entreprise	Réseau social interne : entre Workplace et Yammer, Nestlé choisit... les deux	Les microservices, moteur du dimensionnement des plateformes de communications unifiées
Avancé	Télétravail : dans les secrets de Rothschild & Co (1/2 : le confinement)	Communications unifiées : trois bonnes pratiques pour assurer la pérennité de votre déploiement	Comment Trivago a renforcé la collaboration de ses employés