



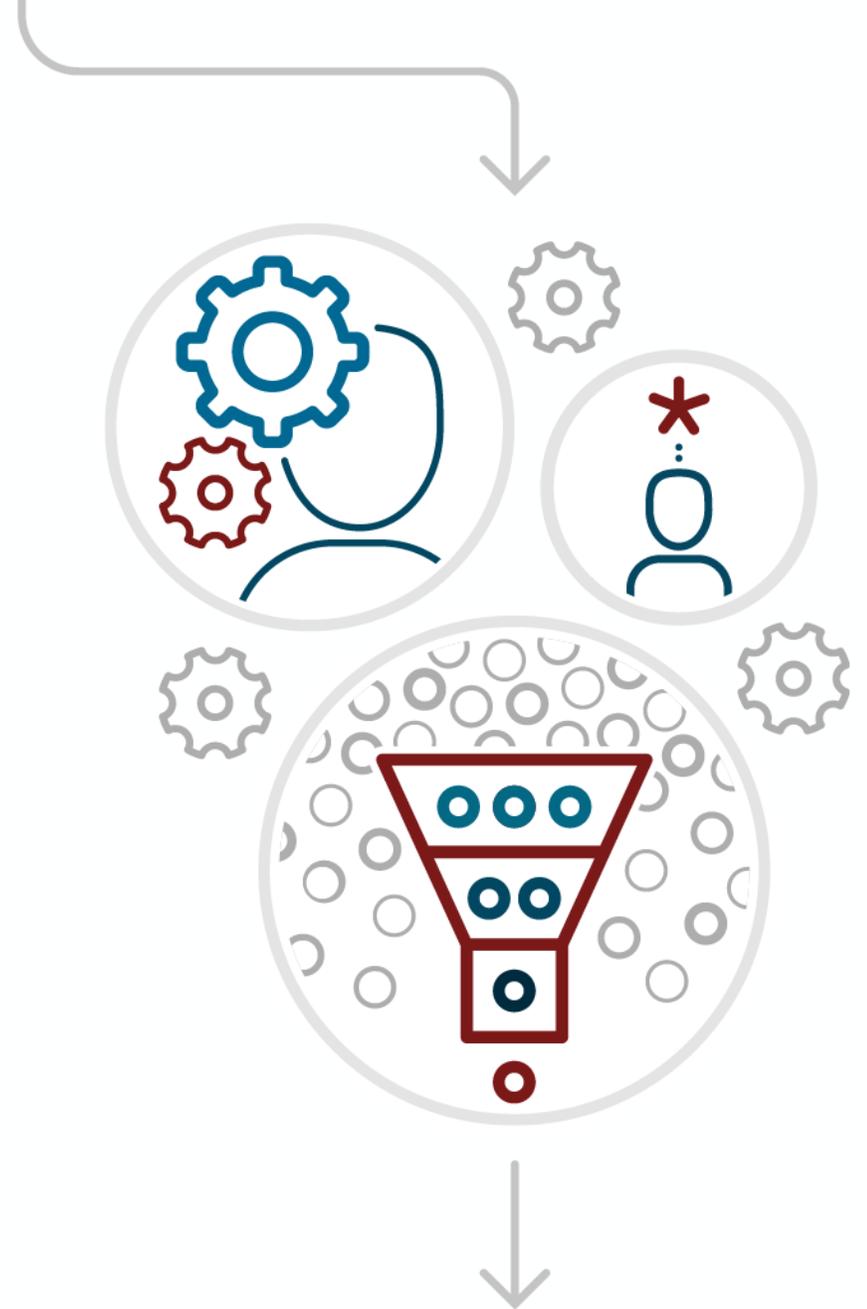
# CMIT Forum 2018

**Claire Decommer**  
Marketing Manager France

**Charlotte Demay**  
Account Manager France

**David Castaneira**  
Country Manager France

23 mars 2018





**LeMagIT/TechTarget  
médias et solutions  
data-driven**

# En collectant et analysant des millions d'activités, TechTarget vous livre des informations sur des projets potentiels



Du contenu expert spécialisé conduit les prospects vers le réseau TechTarget

Les IT Decision Makers recherchent sur [LeMagIT.fr](https://www.techtarget.com/leMagIT) et apportent des informations sur leurs intentions d'achat sur vos marchés

# Le portfolio des produits TechTarget est basé sur l'ensemble des données d'intention d'achat



## Partenaire Média

Influencer les IT Decision Makers au moment clé de leurs recherches et alimenter votre pipeline en leads



Branding



Contenu et génération de leads



Evénements



Priority Engine est l'entrepôt central de toute ces données intelligentes



## Partenaire Datas

Exploiter nos données pour renforcer vos actions marketing et commerciales



Propects actifs



Recherche



Qualified Sales Opportunities

# Vidéo de présentation Priority Engine™ de TechTarget



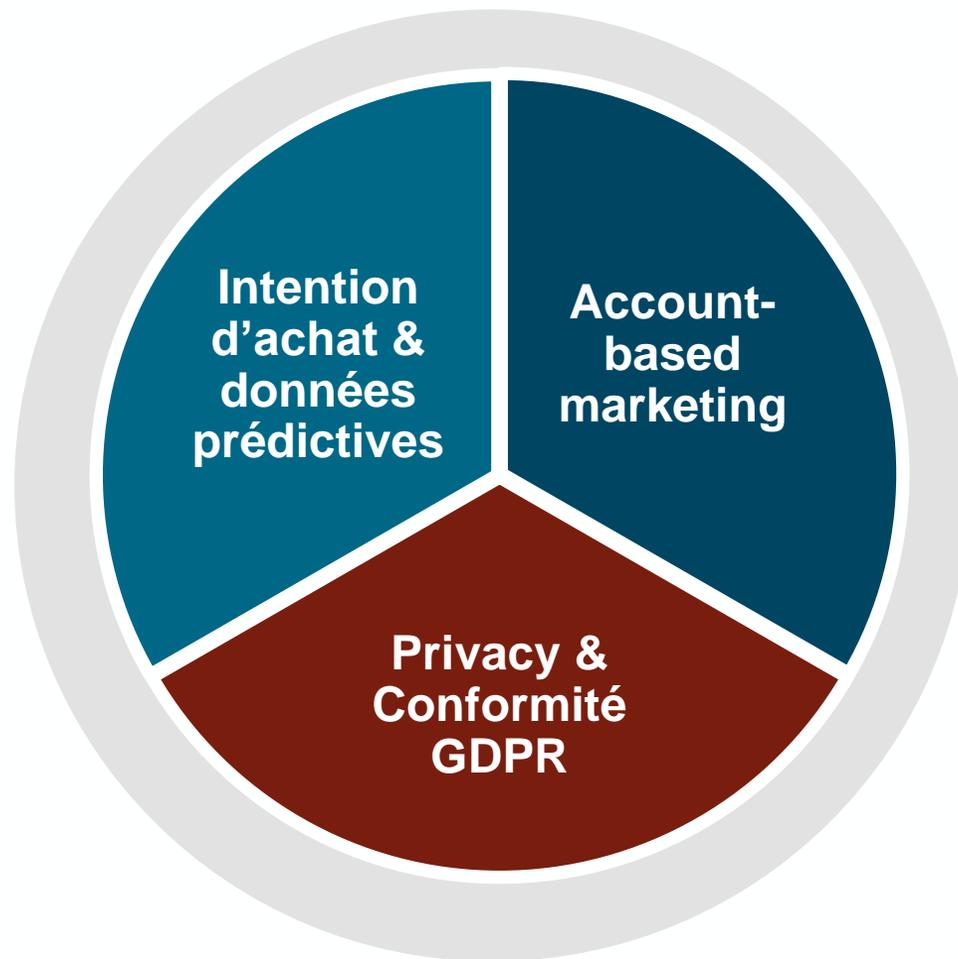
## Priority Engine™ Highlights:

Fuel Your Pipeline



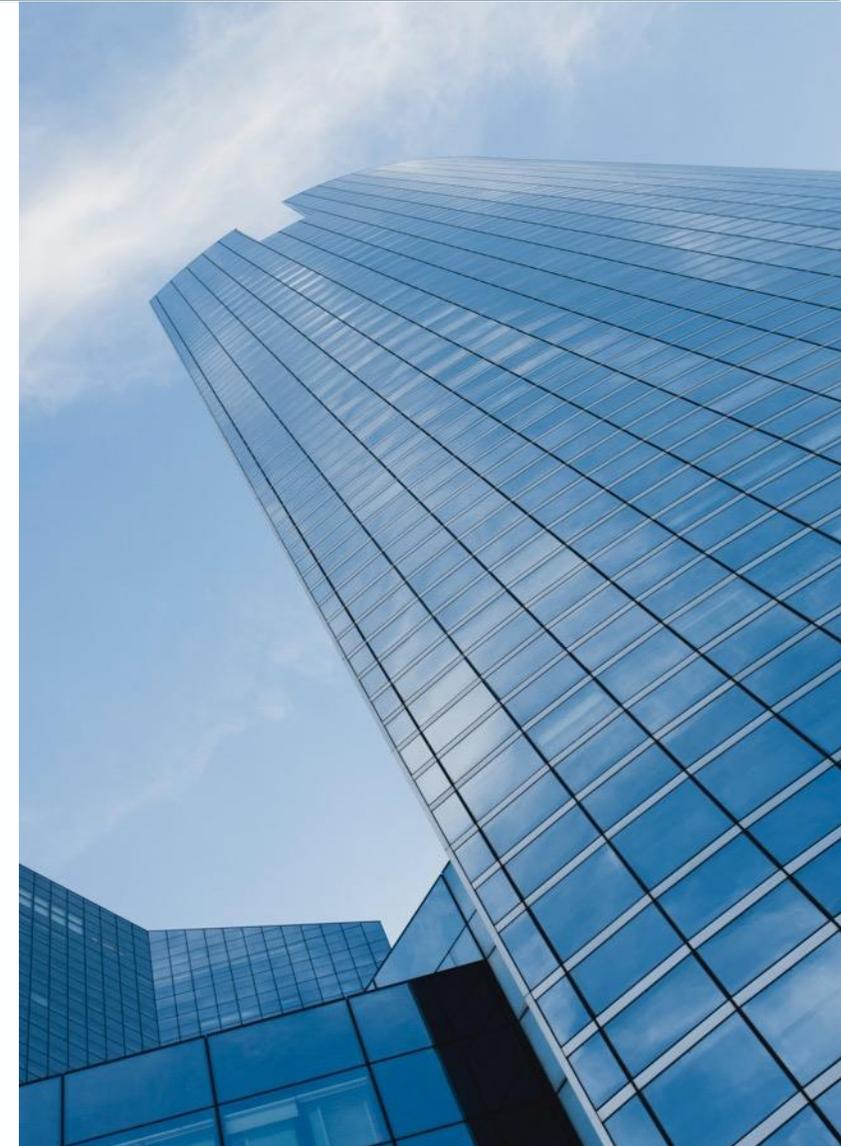
**La qualité des données  
au cœur du ROI marketing**

# Trois défis du marketing où la qualité des données est clé



## Le défi de l'ABM

- Traiter chaque compte comme une cible unique implique de la **cohérence** et **une connaissance des interactions** entre les données Persona
- **L'ABM change les critères d'évaluation(KPI)** pour l'ensemble des tactiques marketing
- La clé est dans la détection des logiques de décision réelle du compte à travers des **signaux d'intention clairs** afin d'alimenter les actions commerciales
- L'ABM n'est pas conçu pour des actions de vente directe mais repose sur **la capacité à nurturer** sur la base de données de qualités



## Pas à pas pour une stratégie ABM simple et rapide

**1. Lister les cibles**

**2. Identifier les contacts**

**3. Choisir les signaux**

**4. Créer des messages**

**5. Favoriser l'interaction**

**6. Engager**

## Priority Engine est une plateforme d'abord orientée ABM

### 1. Lister les cibles

Identifier les comptes qui correspondent à votre profil

### 2. Identifier les contacts

Les personnes clés par leur position et leur activité réelle

### 3. Choisir les signaux

L'engagement au niveau du compte et le résultat de vos actions

### 4. Créer des messages

Des messages compte par compte fonction de données contextuelles

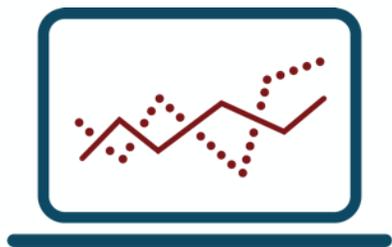
### 5. Favoriser l'interaction

Promouvoir vos campagnes auprès des contacts actifs

### 6. Engager

QSO permet d'attaquer ceux qui détaillent leur projet

# Plus près d'un marketing prédictif



Obtenir **des informations exploitables** et pouvant générer des résultats marketing



Identifier le **potentiel d'investissement réel** (élimination des faux négatifs et positifs)



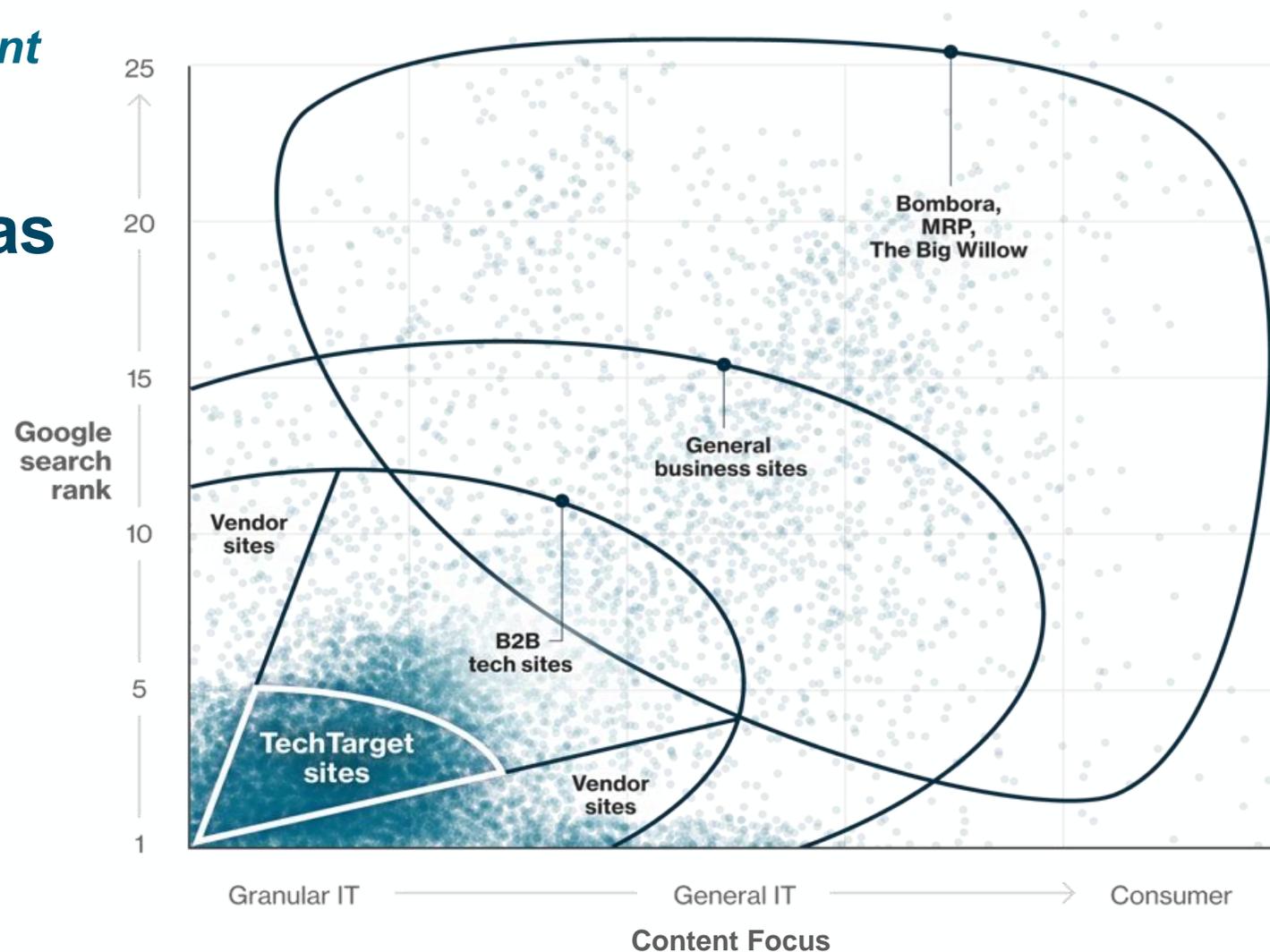
Intégrer les **datas aux systèmes, processus et activités** dans un contexte de conformité

*Identifier le potentiel d'investissement réel:*

**Toutes les données d'intention ne se valent pas**

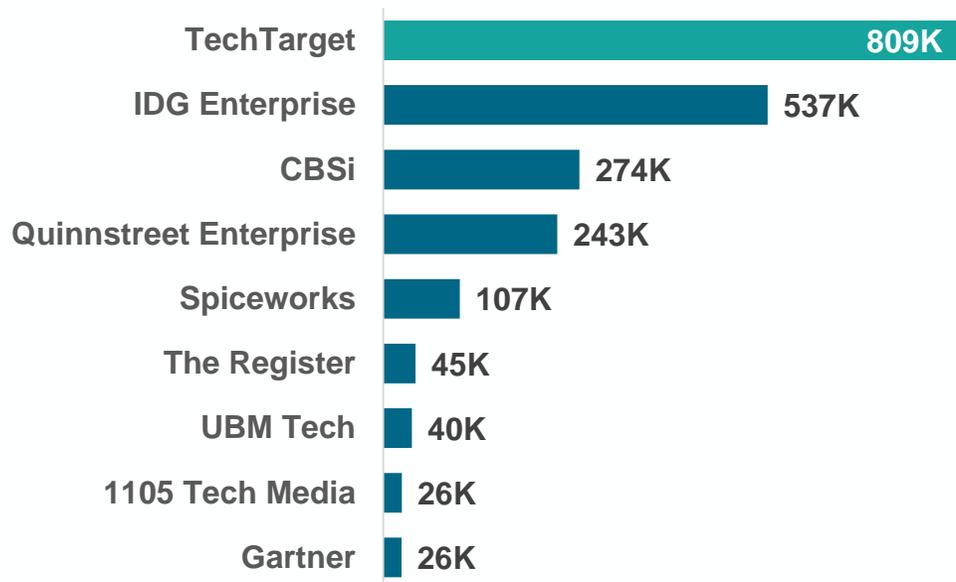
**La qualification des données est d'autant plus clé en BtoB que le processus d'achat est rationnel**

**Tout est question de rang (priorité) et de pertinence (contexte)**



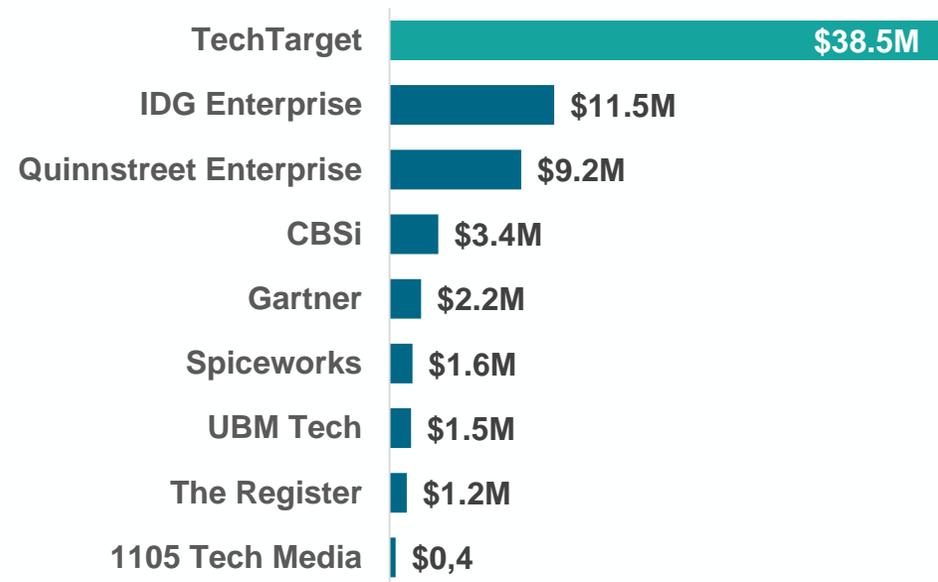
# TechTarget vous permet d'optimiser votre accès à des données d'intention fraîches et valides en étant mieux positionner dans le processus de recherche d'information de vos prospects...

Number of organic (non-paid) keyword rankings in Google's top 10



Numbers in thousands

Monthly cost if you were to buy the organically driven traffic



Numbers in millions except for 1105 Tech Media

## Data-marketing Priority Engine

... Ces données d'audience TechTarget/LeMagIT et les détails des recherches actives sont accessibles directement pour alimenter votre pipeline et vos actions marketing.

- Priority Engine est un outil de data analytique permettant de découvrir davantage de prospects, de cibler des comptes actifs, d'optimiser vos actions marketing pour alimenter votre pipeline et ainsi d'augmenter votre ROI.



### Avantages clés

**Vous permet d'accéder, chaque semaine, à un grand volume de prospects qualifiés sur votre marché et ce à un coût réduit par contact**

**Améliore les résultats de vos actions de marketing digital, de vos stratégies ABM et de vos programmes de nurturing.**

**Un outil facile à utiliser, sans installation de logiciel**

# La nouvelle donne GDPR

## Ce qui change...

---

La traçabilité des données devient obligatoire

Le consentement (opt-in) est clé et devient la base de toute exploitation

La transparence sur les pratiques doit être particulièrement développée

La connaissance exhaustive des pratiques et de la conformité des sources tierces

La sécurisation et la conformité des données personnelles en natif dans les systèmes de gestion

## .... et offre de nouvelles opportunités

---

Mise à plat des process ; stratégie réellement native autour de la donnée : GDPR est un catalyseur !

Transparence = confiance : développer une nouvelle relation avec les prospects et les clients

Conformité de la donnée = signification de l'information : penser en terme d'exploitation et non de possession

Fiabiliser/rationaliser ses sources = profiter des informations externes les plus pertinentes et efficaces (ROI)

GDPR = données marché = Marketing : un levier pour développer l'activité marketing en tant que créatrice de valeur

## Pour une RGPD positive :

- ✓ Revoir le processus d'approvisionnement en data
- ✓ Rationaliser le recours indispensable aux données externes
- ✓ Construire un business autour de la donnée en favorisant l'exploitation plutôt que la possession
- ✓ Une approche marketing de la transparence au côté de l'approche juridique de la conformité
- ✓ Profiter de la centralisation de la surveillance des flux pour vous concentrer sur les données utiles

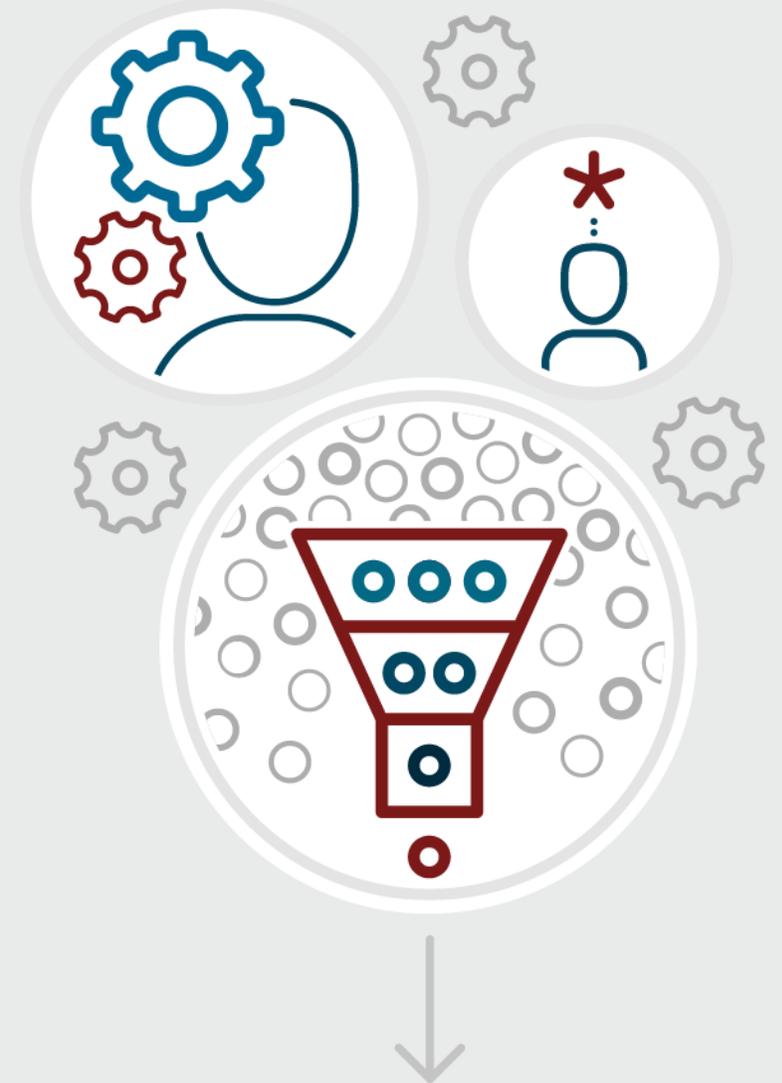
## TechTarget est conforme au cadre RGPD

- ✓ Intégrer la confidentialité comme moteur dans le développement de nos produits (Privacy by design)
- ✓ Recruter de nouveaux membres selon un process clair et naturel (SEO) : Adhésion ; transparence ; consentement actif (Opt-in)
- ✓ Contextualisation drastique (Intérêt/Activité) de l'exploitation
- ✓ Gestion de la base dans le cadre COBIT (Control Objectives for Information and related Technology)

# TechTarget

## Un partenaire stratégique et tactique 100% conforme aux critères de qualité

- Utilisez Priority Engine en fonction de **vos tactiques marketing**
- Profitez de notre expérience en datamarketing et détection d'intention pour **affiner vos stratégies**
- Nous pouvons vous indiquer **QUI** cherche vos solutions, dans quel **CONTEXTE** et **QUAND** interagir et communiquer avec eux pour un Rol data-driven plus rapide



# Stratégie Informatica : des données de qualité pour influencer les prospects au cours du cycle de décision

## Buyer Stage

## Marketing Tactic

Total accounts/members consuming Big Data content

Named prospects researching Big Data in last 90 days

Named prospects downloading *your* content

MQLs who have interacted with multiple assets from you

Client marketing ops workflow 



Targeted branding

Priority Engine™ 

Content synd / lead gen

Re-engage / nurturing

Accelerated results when above tactics are used together



**En savoir plus sur  
TechTarget**

## EN SAVOIR PLUS SUR TECHTARGET

Pour retrouver l'ensemble de l'offre TechTarget et nous suivre toute l'année :

Site : [www.techtarget.fr](http://www.techtarget.fr)

Blog : <http://www.techtarget.fr/blog/>

Twitter : <https://twitter.com/TechTargetFR>



**Merci**