



## ÉTUDE DE CAS

# Comment Cato Networks a généré 100 nouvelles opportunités et développé ses activités grâce à Priority Engine™

## Entretien avec un innovateur du marketing IT, Daniel Bleichman, Sr. Manager, Inbound Marketing chez Cato Networks

Cato Networks est une société de sécurité réseau qui développe une technologie SASE (Secure Access Service Edge), qui combine les capacités de communication et de sécurité de l'entreprise sur une plateforme unique basée sur le cloud. Daniel dirige l'équipe Inbound Marketing et Growth, qui est responsable de la génération de la demande, de la génération de leads et des efforts d'augmentation du pipeline pour Cato Networks.

### Quels sont les défis auxquels vous avez été confronté et qui vous ont conduit à TechTarget ?

Cato Networks est une entreprise du secteur des réseaux et de la sécurité, et nos principaux concurrents sont de grandes organisations bien connues. L'un de nos principaux défis était de nous développer rapidement pour nous établir en tant que leader de l'industrie et rivaliser avec les autres acteurs de notre secteur. Nous avons déterminé que nous avions besoin d'une source fiable de données d'intention pour nous aider à comprendre le potentiel du marché et à identifier les prospects qui correspondaient bien à nos solutions, ce qui nous a conduits à Priority Engine.

### Comment Priority Engine soutient-il vos efforts de marketing ?

Priority Engine est essentiel pour remplir notre entonnoir marketing et alimenter notre stratégie de prise de contact par email. Notre stratégie de maturation commence par les données d'intention et les sujets d'intérêt qui incitent les prospects de Priority Engine à entrer dans notre base de données. Les cas d'utilisation de nos solutions SASE varient en fonction du secteur d'activité ou des centres d'intérêt d'un client.

# 100

**Nouvelles opportunités nettes en un an**

### Défis

Cato Networks avait besoin d'une source fiable de données d'intention et de prospects actifs pour remplir rapidement son pipeline afin de pouvoir se développer et rivaliser avec des fournisseurs plus importants.

### Solution

Cato Networks utilise Priority Engine de TechTarget pour remplir son entonnoir marketing, découvrir de précieuses informations sur les intentions d'achat afin de rendre son engagement plus contextuel et, en fin de compte, générer plus de prospects pour les ventes.

### Résultats

En utilisant Priority Engine, Cato Networks a généré 100 nouvelles opportunités nettes en un an, ce qui l'a aidé à atteindre son objectif de croissance rapide de ses activités.

Priority Engine nous permet de comprendre quels sont les sujets, technologies et solutions spécifiques qui intéressent le plus chaque prospect, ainsi que leur cas d'usage. Nous utilisons ces informations pour déterminer dans quel flux de maturation inscrire chaque prospect, en veillant à ce qu'il reçoive un contenu pertinent pour lui. En général, nous utilisons les informations Priority Engine pour segmenter les utilisateurs dans le flux approprié afin d'évaluer plus précisément leur intention d'achat et la façon dont ils s'engagent avec notre contenu, ce qui nous permet d'optimiser notre stratégie d'engagement au fur et à mesure qu'un prospect progresse dans notre entonnoir. En appliquant cette stratégie, nous avons constaté que le taux d'engagement par courriel des prospects de Priority Engine était beaucoup plus élevé que le taux d'engagement des prospects provenant d'autres sources.

## Comment le service marketing utilise Priority Engine pour soutenir les ventes ?

Notre service marketing est étroitement lié à notre équipe de SDR. Pour remplir notre pipeline de vente, notre équipe marketing crée des listes spécifiques de prospects, de priorités et de scores de prospects à envoyer à nos représentants du développement des ventes. Ces listes sont déterminées par l'intention manifestée par les prospects après qu'ils se sont engagés dans notre contenu. Ensuite, nos commerciaux chargés de la prospection commencent à assurer le suivi de ces clients potentiels.

Nos SDR sont très enclins à suivre les conseils du service marketing, car les informations sur les intentions que nous partageons avec eux les aident à prioriser leur prise de contact et à se concentrer sur l'amélioration de la qualité de leur service. Les aider à hiérarchiser leurs contacts et à interagir avec les clients potentiels de manière plus contextuelle. De plus, nos SDR ont un accès direct à Priority Engine, qui leur permet de prospecter à l'aide d'outils et de rechercher des comptes qui les intéressent. Nous avons constaté une corrélation positive entre les SDR qui utilisent activement Priority Engine pour mieux comprendre les activités d'un compte et le succès qu'ils ont eu à créer de nouvelles opportunités.

## Vous utilisez également TechTarget Lead Generation pour remplir votre pipeline. Pouvez-vous nous en dire plus sur votre succès avec cette solution ?

Nous créons beaucoup de contenu en interne et nous sommes très méticuleux quant au type de contenu que nous créons. Nous veillons à ce que chaque élément de contenu que nous publions soit utile et à ce que les personnes qui consomment notre contenu comprennent mieux ce que nous faisons ainsi que l'efficacité et la valeur ajoutée de nos solutions.

Notre contenu est très performant avec TechTarget Lead Generation, à la fois en termes d'atteinte de la cible et en termes d'efficacité de notre public cible et de génération de leads pertinents. Avec TechTarget Lead Generation, nous savons que les personnes qui lisent notre contenu sont réellement intéressées par les sujets et les solutions dont nous parlons, et nous avons connu beaucoup de succès avec cette approche.

## Quels résultats avez-vous obtenus grâce à votre collaboration avec TechTarget ?

L'année dernière, nous avons obtenu environ 100 nouvelles opportunités nettes grâce à Priority Engine, ce qui est un excellent résultat. L'ampleur et la précision des données que nous obtenons de Priority Engine sont inégalées. Nous nous appuyons sur Priority Engine non seulement pour découvrir de nouvelles opportunités, mais aussi pour élargir l'équipe d'acheteurs des comptes cibles.

En outre, TechTarget Lead Generation a été une source importante de pipeline pour notre entreprise, en particulier lorsqu'il est utilisé en tandem avec Priority Engine. Grâce à TechTarget Lead Generation, nous avons pu promouvoir notre contenu auprès de publics cibles que nous ne pouvions pas atteindre par le biais de nos ressources internes. Dans l'ensemble, il est très facile de travailler avec l'équipe de TechTarget. Ils éliminent les obstacles d'une manière qui nous a aidés à atteindre notre objectif d'accroître la notoriété de notre entreprise et de développer nos activités.

## Merci à Daniel d'avoir partagé cette réussite avec nous.



### 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. [www.techtarget.com](http://www.techtarget.com)

