



ÉTUDE DE CAS

Comment 8x8 utilise le Priority Engine™ pour aider les partenaires de distribution et alimenter le pipeline

Entretien avec Daniel Streeter, Channel Marketing Manager chez 8x8, innovateur dans le domaine du marketing technologique.

8x8 est un fournisseur mondial de solutions de communications unifiées basées sur le cloud pour les entreprises. Daniel travaille avec l'équipe Channel Marketing de la branche Royaume-Uni/Irlande de 8x8 pour développer les opportunités de vente et de marketing pour les partenaires de distribution.

Parlez-nous de votre rôle et de la façon dont vous travaillez avec les partenaires de distribution de 8x8.

Je travaille au sein de l'équipe Channel Marketing de la branche Royaume-Uni/Irlande de 8x8. Notre objectif est de permettre à nos partenaires de générer des prospects qualifiés pour la vente. Nous aidons nos partenaires à générer des opportunités par le biais de différentes formes de marketing : multicanal, en ligne et sur les réseaux sociaux. Nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir pour créer une demande et générer de nouvelles opportunités afin de permettre à nos partenaires de vendre les produits et solutions 8x8. Nous aidons également nos partenaires à conserver leur clientèle existante et à augmenter la part de portefeuille de ces clients.

Quels sont les défis auxquels vous êtes confronté dans le cadre du programme Channel Marketing de 8x8 et qui vous ont conduit à TechTarget ?

En tant qu'équipe marketing travaillant au sein du réseau de distribution, nous essayons de nous démarquer des autres fournisseurs du secteur en apportant une valeur ajoutée aux efforts marketing de nos partenaires.

20%

d'augmentation du taux de conversion

\$1.5M

de nouvelles opportunités de revenus mensuels récurrents

Challenge

8x8 recherchait une solution axée sur les données pour aider ses partenaires de distribution à générer des leads qualifiés pour la vente afin de remplir leur pipeline.

Solution

8x8 permet aux partenaires de distribution d'exploiter les données d'intention de TechTarget Priority Engine afin d'identifier et d'impliquer l'équipe d'acheteurs des comptes cibles et de découvrir de nouvelles opportunités d'affaires et de ventes additionnelles avec les clients actuels.

Résultats

En travaillant avec TechTarget et en utilisant Priority Engine, les partenaires de distribution de 8x8 ont vu leur taux de conversion augmenter de 20 %, ce qui leur a permis de générer des leads qualifiés pour la vente et de nouvelles opportunités de revenus mensuels récurrents pour 8x8, pour un total de 1,5 million de dollars.

Nous devons trouver une solution capable de créer cette valeur pour nos partenaires et leurs acheteurs, tout en générant de nouvelles activités et des données que nous pourrions exploiter pour créer du contenu lié aux campagnes. Nous avons besoin d'une solution qui nous aiderait à obtenir des résultats tangibles des campagnes que nous menions, et c'est ce qui nous a conduits à TechTarget. La plate-forme Priority Engine nous a donné une toute nouvelle perspective sur les informations que nous pouvions fournir à nos partenaires de distribution. Nos partenaires voient une véritable valeur dans la solution, ce qui renforce également nos relations avec eux.

Comment utilisez-vous Priority Engine de TechTarget pour relever ces défis ?

Nous utilisons Priority Engine pour ajouter de la valeur à notre programme de distribution en aidant nos partenaires à générer de nouvelles opportunités, à fidéliser leurs clients actuels et à augmenter leurs ventes en général. Pour ce faire, nos partenaires nous envoient d'abord la liste des prospects ou des clients qu'ils ciblent pour leur campagne. Ensuite, nous téléchargeons cette liste dans Priority Engine pour générer des informations sur ces cibles, puis nous les renvoyons à nos partenaires. Grâce aux données de Priority Engine, nous sommes en mesure d'indiquer à nos partenaires de distribution les principaux prospects ou clients qui recherchent activement des solutions et des mots-clés autour de nos produits. Nous donnons à nos partenaires une couche supplémentaire de données et d'informations à exploiter en plus de toutes les actions marketing qu'ils mènent déjà. Nos partenaires peuvent alors agir sur ces données en créant une campagne de marketing personnalisée pour attirer des prospects. Ils peuvent également exploiter ces données pour prendre des décisions et agir afin de conserver leur clientèle actuelle ou d'identifier de nouvelles opportunités de vente additionnelle ou croisée.

Qu'est-ce qui rend les données Prospect-Level Intent™ de Priority Engine utilisables dans le cadre de votre programme ?

Je pense que pour n'importe quel responsable marketing, dans n'importe quelle entreprise, les données sont toujours l'une des principales priorités. Que votre objectif soit de vous assurer que vos données clients sont propres, d'essayer de construire une base de données plus importante ou d'identifier les membres de l'équipe d'achat, Priority Engine vous aidera à atteindre cet objectif et bien plus encore.

“ Les données de Priority Engine sont à jour, les prospects sont conformes au RGPD et vous disposez de plusieurs personnes au sein de l'équipe d'achat.”

—Daniel Streeter , Channel Marketing Manager, 8x8

La valeur que nous avons trouvée dans Priority Engine, en particulier avec nos partenaires et les commentaires que nous avons reçus, est de pouvoir identifier différents prospects dans plusieurs entreprises et d'être en mesure d'approfondir ce que ces prospects recherchent activement. Les données de Priority Engine sont actualisées, les prospects sont conformes au GDPR et vous pouvez faire appel à plusieurs personnes au sein d'une équipe d'achat. J'ai constaté qu'il était très utile de s'adresser à plusieurs personnes de l'équipe d'achat plutôt qu'à un seul contact potentiel, et nous constatons également des niveaux d'engagement plus élevés grâce à cette stratégie.

Décrivez-nous votre processus pour permettre à vos partenaires de distribution d'utiliser Priority Engine.

Il était très important de s'assurer que les éléments nécessaires à la formation étaient disponibles avant de remettre les données à nos partenaires. Nous avons travaillé dur pour permettre à nos partenaires de comprendre les données d'intention de Priority Engine et d'utiliser l'outil lui-même, afin qu'ils sachent comment cibler et suivre au mieux les prospects à partir de l'outil. Nous avons créé de la valeur avec nos partenaires en leur montrant la puissance qui se cache derrière les données d'intention. Nous avons également travaillé avec nos partenaires pour générer et mesurer des résultats de campagne tangibles à l'aide de Priority Engine, car s'ils voient des résultats et que notre stratégie fonctionne, ils sont plus enthousiastes à l'idée d'utiliser l'outil. L'outil lui-même possède de nombreuses fonctionnalités et une belle vue à 360 degrés de chaque compte. Lorsque nos partenaires de distribution engagent des prospects avec le bon contenu et les bonnes données qu'ils ont identifiées dans Priority Engine, ils ont plus de succès.

Comment travaillez-vous avec vos partenaires pour utiliser les données d'intention de Priority Engine afin d'améliorer vos campagnes marketing ?

L'intention de Priority Engine devient une base de référence pour nos campagnes de marketing, car les données d'intention peuvent être utilisées à chaque étape de la campagne pour prendre des décisions plus ciblées. Lorsque nous lançons une campagne, notre équipe interne détermine le segment que nous voulons cibler et les objectifs généraux de la campagne, puis elle collabore avec les partenaires du secteur pour déterminer le contexte de la campagne. Ensuite, nous extrayons de Priority Engine des données sur les intentions pour le segment ciblé et les transmettons à nos partenaires de distribution, car ce sont eux qui mèneront activement ces campagnes. Nous ciblons les personnes qui recherchent des solutions en ligne, qui téléchargent potentiellement notre contenu ou qui consultent notre site Web. Les partenaires de distribution s'appuient sur Priority Engine pour adapter leur campagne de marketing en fonction du contenu des prospects et de leurs préférences thématiques. Les informations sur les prospects contenues dans Priority Engine sont actualisées chaque semaine, de sorte que nos campagnes soient "toujours actives" pour capter de nouveaux prospects répondant aux critères de la campagne.

Quels résultats avez-vous obtenus avec Priority Engine ?

TechTarget a influencé plus de 10 % de nos récentes opportunités conclues/gagnées. En travaillant avec TechTarget et en utilisant Priority Engine, nous avons généré de nouvelles opportunités de revenus mensuels récurrents pour un total de 1,5 million de dollars pour 8x8. En particulier, nous avons découvert d'excellentes opportunités pour les entreprises et nous sommes parvenus à saisir de nouvelles opportunités dans le secteur public.

Nous avons vu un nombre beaucoup plus élevé d'affaires se conclure sur la base de l'influence que nous avons eue grâce à l'outil. Nous avons pu exploiter les données d'intention de Priority Engine pour mieux engager nos prospects et les faire progresser dans le funnel. Nous avons constaté une augmentation de 20 % du taux de conversion pour les projets réalisés à partir de

Priority Engine, ce qui, en fin de compte, a permis à nos partenaires de canaux d'obtenir un plus grand nombre de clients potentiels qualifiés pour la vente.

Comment s'est déroulée votre collaboration avec TechTarget ?

C'est formidable. Notre relation avec TechTarget a apporté beaucoup de valeur à notre stratégie de marketing et de vente. Lorsque nous avons rencontré l'équipe TechTarget pour la première fois, nous n'avions pas de processus solide en place pour faciliter le marketing et les ventes des canaux. Nous avons travaillé avec TechTarget pour élaborer un grand nombre de contenus, de meilleures pratiques, de fiches de vente, de flux d'information, etc., afin de permettre à nos partenaires de distribution d'exploiter au mieux les données d'intention de TechTarget. Nous avons vu les résultats arriver après avoir établi ce niveau de soutien pour nos partenaires. Il est vraiment important de s'appuyer sur l'expertise de TechTarget en termes de données d'intention et de techniques de marketing. C'est formidable d'avoir le soutien de TechTarget pour s'assurer que nous optimisons notre stratégie et nos efforts.

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



À propos de TechTarget

TechTarget (Nasdaq : TTGT) est le leader mondial du marketing et des services de vente axés sur les intentions d'achat, qui ont un impact commercial sur les entreprises technologiques. www.techtarget.fr

