Quel contenu proposer à chaque utilisateur?

Menée depuis 15 ans, l'étude sur la consommation des médias de TechTarget donne des indications précieuses sur les solutions de recherche des acheteurs de technologies pour leurs achats en fonction des dernières tendances du marché. Découvrez les résultats de plus de 500 professionnels de la région EMEA. Cette année, une toute nouvelle rubrique :

Dans cette infographie, nous partageons des informations sur les préférences des acheteurs en matière de contenu en fonction de leur phase d'achat et fournissons des informations sur la façon d'atteindre et d'engager votre public sur différents canaux numériques.

"La perception des spécialistes du marketing et réalité des acheteurs ".

Les contenus indépendants pèsent de plus en plus haut en France

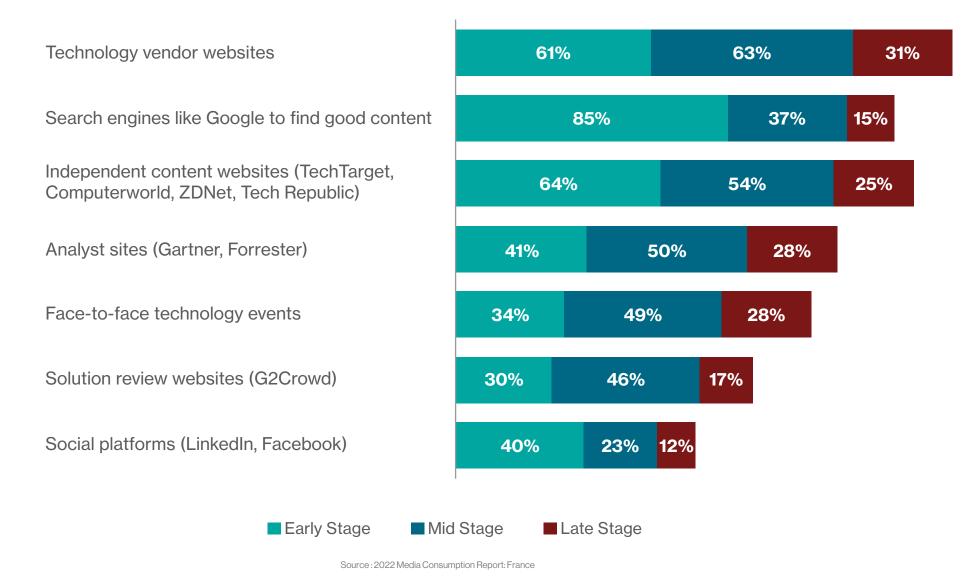
+59% de croissance sur un an sur l'étape décisive

Les sites fournisseurs confirment leur importance :

des ITDM fréquentent les sites fournisseurs au moment d'évaluer l'intérêt d'un projet d'investissement

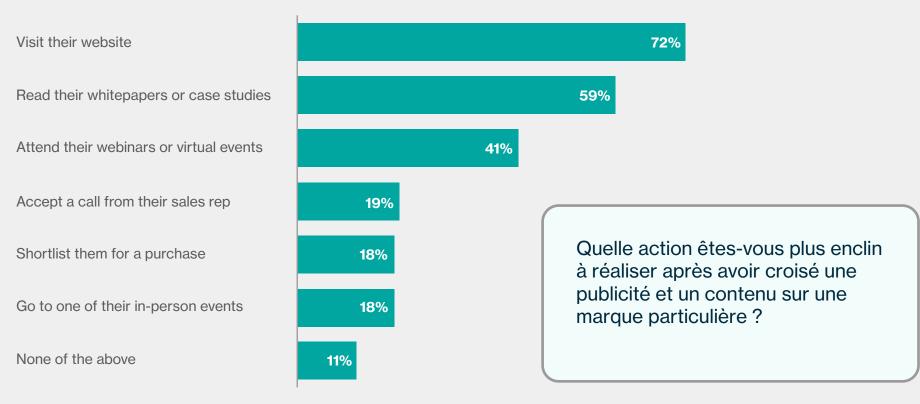
Quelle information pour éclairer la décision ?

En considérant chaque étape, à quelle hauteur vous appuyez-vous sur les sources d'information suivantes en vue d'un achat potentiel ? (early stage, mid stage, late stage)



Quel impact pour les bannières très contextualisées ? Les ITDM sont plus enclins à s'engager avec VOUS après avoir croisé un

Les ITDM sont plus enclins à s'engager avec **VOUS** après avoir croisé une publicité contextuelle ET un contenu vous concernant



20/ 0/40/ 00

Les acheteurs IT qui voient votre publicité sont...

29% plus sûrs de vos solutions

Source: 2022 Media Consumption Report: France

plus susceptibles

de s'engager avec vous Source: 2022 Media Consumption Report: France 32% plus susceptibles

de vous considérer



Je suis plus enclin à répondre à l'appel d'un fournisseur de technologie si j'ai déià consulté plusieurs éléments de son contenu en ligne pour me familiarise

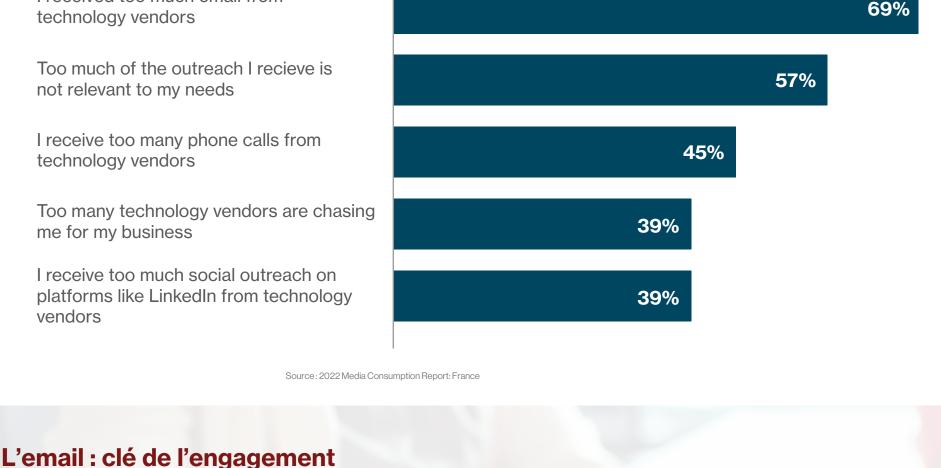
Le contenu est roi

déjà consulté plusieurs éléments de son contenu en ligne pour me familiariser avec son approche.

Avec quelles formules vous sentez vous le plus en phase? (choix multiple autorisé)

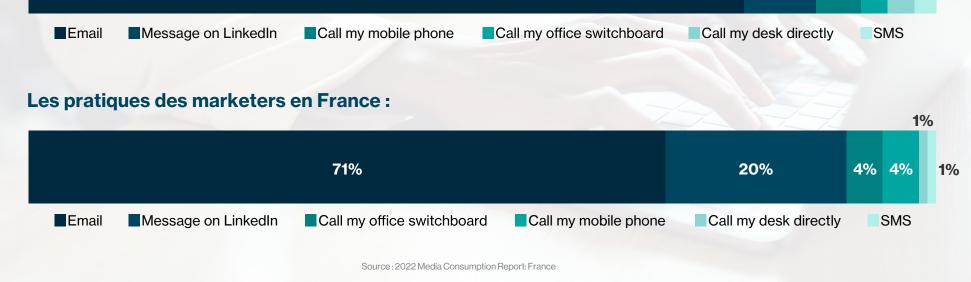
Se frayer un chemin dans la nébuleuse informationnelle

I received too much email from



Si un fournisseur cherche à vous contacter pour vous présenter une solution, quelle voie priviligiez-vous particulièrement ? (Une seule réponse)

80%



détaillées de l'étude et pour programmer un rendez-vous avec nos experts.

Contactez corpmarketingfr@techtarget.com pour obtenir les données



Découvrir

5% 3% 3% **2**%