



COMPARATIF MARKETING B2B

LEAD NURTURING

Workflow



Campagne
Intelligente



La Campagne Intelligente Plezi

QU'EST-CE QUE C'EST ?

En B2B, le cycle de vente est souvent long. La majorité des leads que vous générez ne sont pas prêts à l'achat, c'est pourquoi il est nécessaire de les accompagner et leur proposer des contenus. Cette stratégie, c'est le lead nurturing.

Pour déployer cette stratégie, on utilise souvent des workflows. Mais ces derniers ne sont pas vraiment efficaces et difficiles à maintenir, c'est pour ça que nous avons développé la Campagne Intelligente.

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Plutôt que de vous laisser présumer le comportement de vos visiteurs sur votre site et vis à vis de vos communications, la Campagne Intelligente **utilise les données des visiteurs** pour comprendre leurs intérêts, leur avancé dans le cycle d'achat, et les questions qu'ils se posent.

En se basant là-dessus, la fonctionnalité recommande des contenus à consulter **pour faire murir vos prospects dans leur réflexion d'achat.**

“C'est comme si chaque visiteur de votre site avait un expert en marketing personnel derrière lui, lui envoyant constamment le contenu pertinent selon son stade de réflexion d'achat.”

EXPLICATIONS VIDÉO



“Imaginez un algorithme qui crée de manière automatique des workflows personnalisés selon les besoins et les intérêts de vos prospects. C'est la promesse de la Campagne Intelligente Plezi.”

Workflow



Campagne Intelligente

À la main

À la main

ÉTAPE 1

Segmentation manuelle
Création de la liste de contact avec conditions

Segmentation manuelle
Création de la liste de contact avec conditions

ÉTAPE 2

Condition à définir
"Si la cible a déjà téléchargé le contenu A alors..."

Contenu
Ajout d'un contenu et de ses informations clés

ÉTAPE 3

Email
Envoi d'un email de nurturing avec un contenu A

Email
Rédaction d'un email de nurturing lié au contenu

ÉTAPE 4

Durée
Définir une durée entre chaque action

ÉTAPE 5

Condition
"Si la cible a téléchargé le contenu B alors..."

Condition à définir
"Si la cible a déjà téléchargé le contenu B alors..."

Email
Envoi d'un email de nurturing avec un contenu B

Condition à définir
"Si la cible a déjà téléchargé le contenu C alors..."

Email
Envoi d'un email de nurturing avec un contenu C

ÉTAPE 6

Email
Envoi d'un email de nurturing avec un contenu B

Scoring
Ajout d'un score pour qualifier le contact en terme de maturité

Email
Envoi d'un email de nurturing avec un contenu C

ÉTAPE 7

Durée
Définir une durée entre chaque action

Condition
"Si la cible a téléchargé le contenu C alors..."

Durée
Définir une durée entre chaque action

Outil

Plezi

ÉTAPE 1

ÉTAPE 2

ÉTAPE 3

ÉTAPE 4

ÉTAPE 5

Sélection et envoi automatique des emails de nurturing
Selon les centres d'intérêts de vos prospects, leur avancé dans le cycle de vente et les contenus déjà consultés.

Qualification du contact
Chaque contact est qualifié (avancée dans le cycle de vente, centres d'intérêt, etc.) selon leur comportement sur votre site et les contenus consultés.

Lancer le workflow

Découvrez les performances chiffrées sur la page suivante



Workflow



Campagne
Intelligente

PERFORMANCES MOYENNES

22%	Ouvertures	25%
2,4%	Clics	3,9%
54 jours	Durée de qualification Marketing	45 jours

NOMBRE DE CONTENUS

Nombre de contenus uniques partagés : entre 5 et 10 en moyenne

Illimité, sans aucune complexité et toujours pertinents selon les précédentes lectures et préférences

GESTION ET NIVEAU DE PERSONNALISATION

Faible	Personnalisation	Forte
Important	Temps passé & complexité	Faible
Difficile	Mise à jour	Simple
Complexe	Analyse des performances	Centralisée et préconisations d'optimisation en temps réel

La Campagne Intelligente Plezi

LES RETOURS DE NOS CLIENTS



“L’ajout d’un contenu à la Campagne Intelligente prend environ quatre fois moins de temps que la mise en place d’un workflow. **On a gagné 1 à 2 jours par mois.**”



Mathilde Ginisty
**Responsable Marketing et
Communication chez budgetbox**



“Pour moi, la Campagne Intelligente est la force de Plezi et la raison pour laquelle j’ai choisi le logiciel. **C’est est un réel gain de temps par rapport aux workflows.**”



Aude Mazaud
Responsable marketing chez Fidelio



“Avant, je travaillais en agence, et j’avais mis en place beaucoup de workflows. Je sais que ça prend beaucoup de temps à conceptualiser, mettre en place, et à corriger s’il y a des erreurs.

Chez Cikaba, on voulait de la simplicité et de la rapidité de mise en place. Pour avoir des actions qui sont mises en place rapidement et sur lesquelles on peut apprendre et s’adapter, **la Campagne Intelligente était un choix idéal !**”



Quentin Lavarenne
**Lead Generation & Marketing Manager
chez Cikaba**