



Accélérez le développement de votre entreprise.

Les cinq secrets de la réussite marketing selon les leaders en la matière



L'automatisation du marketing a changé la donne pour les responsables marketing B2B. En dématérialisant et en automatisant les processus marketing, vous pouvez accélérer le développement de votre activité et proposer des expériences client d'exception.

Ce document explique comment les bons outils d'automatisation du marketing facilitent les interactions cross-canal personnalisées à grande échelle, tout en pérennisant l'activité.

Nous étudierons également les bonnes pratiques qui permettent de distinguer les leaders des autres. Il ne vous reste plus qu'à aller de l'avant.



Qu'est-ce qui vous ralentit ?

En général, les responsables marketing B2B doivent atteindre certains objectifs clés pour créer de meilleures expériences qui portent rapidement leurs fruits :



Amélioration du retour sur investissement marketing



Développement du pipeline et du chiffre d'affaires



Déploiement d'expériences acheteur et client de qualité



Adaptation aux outils et techniques marketing

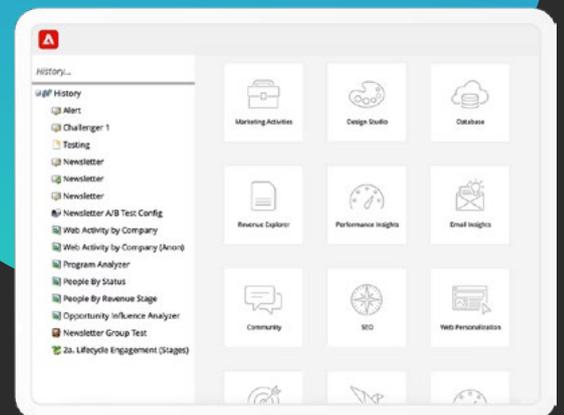
Avec la technologie et les outils adéquats, les leaders marketing peuvent atteindre leurs objectifs facilement, en créant des expériences de qualité et personnalisées à grande échelle, et en générant un ROI tangible et rapide.

Le meilleur moyen d'exploiter tout le potentiel de votre marketing, c'est de l'automatiser. Notre **fiche interactive d'autodiagnostic** vous aidera à identifier les problèmes d'efficacité qui nuisent aux processus de gestion des données et à la vitesse d'exécution de vos campagnes, ainsi qu'à analyser vos méthodes d'intégration technologique et de reporting.



Comment Adobe Marketo Engage peut-il vous aider ?

Adobe Marketo Engage est la plateforme d'automatisation marketing B2B d'Adobe. Elle est classée parmi les leaders dans le Magic Quadrant de Gartner sur les plateformes d'automatisation du marketing B2B depuis 10 ans. Par ailleurs, son retour sur investissement a récemment été analysé en détail dans l'étude The Total Economic Impact de Forrester Consulting.



Les cinq secrets de la réussite

Comment les leaders marketing se hissent-ils au premier rang ?

La création d'expériences personnalisées sur différents canaux et à grande échelle n'est pas une mince affaire. Grâce aux fonctionnalités d'Adobe Marketo Engage, vous pouvez heureusement créer, adapter et gérer des expériences qui accélèrent les conversions et boostent la croissance, en vous inspirant des leaders.

Voici cinq bonnes pratiques à prendre en compte.



Réfléchir à la stratégie de manière constructive

Les leaders n'hésitent pas à expérimenter, mais leurs stratégies sont fondées sur les besoins de leur activité. C'est la raison pour laquelle 81 % d'entre eux s'appuient sur une plateforme unique pour gérer leurs missions orientées leads et orientées comptes.



Rapprocher le marketing et les ventes

Les leaders n'ont jamais consacré autant de temps à la coordination, mettant un point d'honneur à entretenir les relations entre les deux services et suivant de près l'évolution des opérations. Selon notre étude, cette tendance devrait se poursuivre.



Personnaliser à grande échelle

Les leaders sont conscients du rôle clé de la personnalisation dans le marketing B2B actuel. C'est pourquoi 64 % d'entre eux misent sur une personnalisation poussée pour améliorer leurs résultats et accélérer le développement de leur activité.



Maîtriser l'orchestration

Les leaders vont à la rencontre de la clientèle B2B sur ses canaux de prédilection en lui proposant du contenu adéquat à point nommé. Pour ce faire, ils s'appuient sur une plateforme comme Adobe Marketo Engage, qui leur permet d'orchestrer les interactions qui garantissent une expérience fluide.



Mesurer les initiatives marketing

Les leaders font appel à l'attribution multipoint pour prouver et renforcer l'impact du marketing. À présent, ils misent sur l'exhaustivité et l'automatisation. Comme l'affirme une personne à la tête du marketing dans le secteur technologique, « le rattachement du marketing au pipeline, au chiffre d'affaires et au retour sur investissement change tout ».

La clé du succès pour ces cinq points ? Une plateforme d'automatisation du marketing reposant sur une gestion ingénieuse des technologies martech et une attention permanente portée aux données.

Comment passer à la vitesse supérieure ?

Lors de la planification des activités marketing, la capacité à traduire les insights en actions est vitale. Voici comment tirer votre épingle du jeu.

Account-based marketing (ABM)

Adobe Marketo Engage a évolué. Il offre aujourd'hui une solution et des intégrations d'une extrême souplesse permettant de trouver un juste équilibre entre les approches orientées leads et orientées comptes, mais aussi entre les canaux entrants et sortants.

Alignement sur les actions des ventes

La vente directe est un outil essentiel dans le domaine du B2B. Le marketing et les ventes ont beau être indépendants sur le plan fonctionnel, l'harmonie de l'entreprise est fortement tributaire de leur relation. Adobe Marketo Engage propose des fonctionnalités de pointe, notamment Sales Insight, qui se superposent aux systèmes CRM que les équipes commerciales utilisent au quotidien.

Personnalisation du contenu

Disons-le clairement : une personnalisation réussie à grande échelle passe obligatoirement par une automatisation permettant de diffuser le contenu adéquat au bon endroit, au bon moment. S'agissant de la personnalisation du contenu et des intégrations destinées à optimiser les workflows de contenu au sens large, Adobe Marketo Engage fait la course en tête.

Automatisation des parcours cross-canal

À partir du moment où vous êtes en mesure de créer des campagnes et d'activer l'engagement sur un ou plusieurs canaux, l'automatisation entre en jeu. La plateforme Adobe Marketo Engage automatise les campagnes, mais aussi les expériences complètes et à fort impact. Pour vous faciliter la tâche, elle inclut la duplication de programmes d'un simple clic et des déclencheurs en temps réel.

Attribution

Adobe Marketo Engage est la première plateforme d'automatisation du marketing à avoir mis l'attribution multipoint à la disposition de l'ensemble de sa clientèle, quelle que soit la formule d'abonnement choisie. Bien menée, l'attribution offre une visibilité sur l'impact, en termes de chiffre d'affaires, de chaque point de contact traçable. En couplant ces informations aux données sur les coûts, vous mettez en évidence le retour sur investissement, autrement dit l'insight dont rêve chaque responsable marketing.

Envie d'en savoir plus ?

Notre étude rassemble les insights de plus de 600 entreprises utilisant diverses plateformes d'automatisation du marketing. Notre mission : isoler les bonnes pratiques qui permettent de distinguer les meilleures équipes marketing des autres.

Nous avons beaucoup appris et espérons qu'il en sera de même pour vous.

Envie de découvrir tous les avantages d'Adobe Marketo Engage ?

À propos d'Adobe Marketo Engage

Adobe Marketo Engage est spécialisé dans les interactions avec la clientèle dans le cadre de parcours d'achat B2B complexes. Cette solution très complète de gestion des leads fédère le marketing et les ventes, et permet d'accompagner les leads, d'orchestrer des expériences personnalisées, d'optimiser le contenu et de mesurer l'impact commercial sur l'ensemble des canaux. Elle prend en charge de manière native les stratégies de marketing de la demande et d'account-based marketing, en proposant une seule plateforme intégrée de gestion des leads, de l'acquisition à la fidélisation. Créez des expériences personnalisées attrayantes à grande échelle et prouvez leur impact avec Adobe Marketo Engage.



Copyright © 2022 Adobe. All rights reserved.
Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the United States and/or other countries.