



RÉUNION DU GROUPE

“COMMUNICATION DIGITALE”

COMMENT LES COMMERCIAUX B2B
GAGNENT EN EFFICACITÉ DANS LEUR
PROSPECTION AVEC GETQUANTY ?

SAMUEL GIGUET - STRATEGIC SALES MANAGER CHEZ GETQUANTY

sg@getquantity.com - 07 81 57 01 37



ORDRE DU JOUR

- QUI SOMMES-NOUS ?
- LA VENTE EN B2B / CONTEXTE
- NOTRE SOLUTION
- LA PLATEFORME ONLINE



QUI SOMMES-NOUS ?



HISTORIQUE



2006



2012

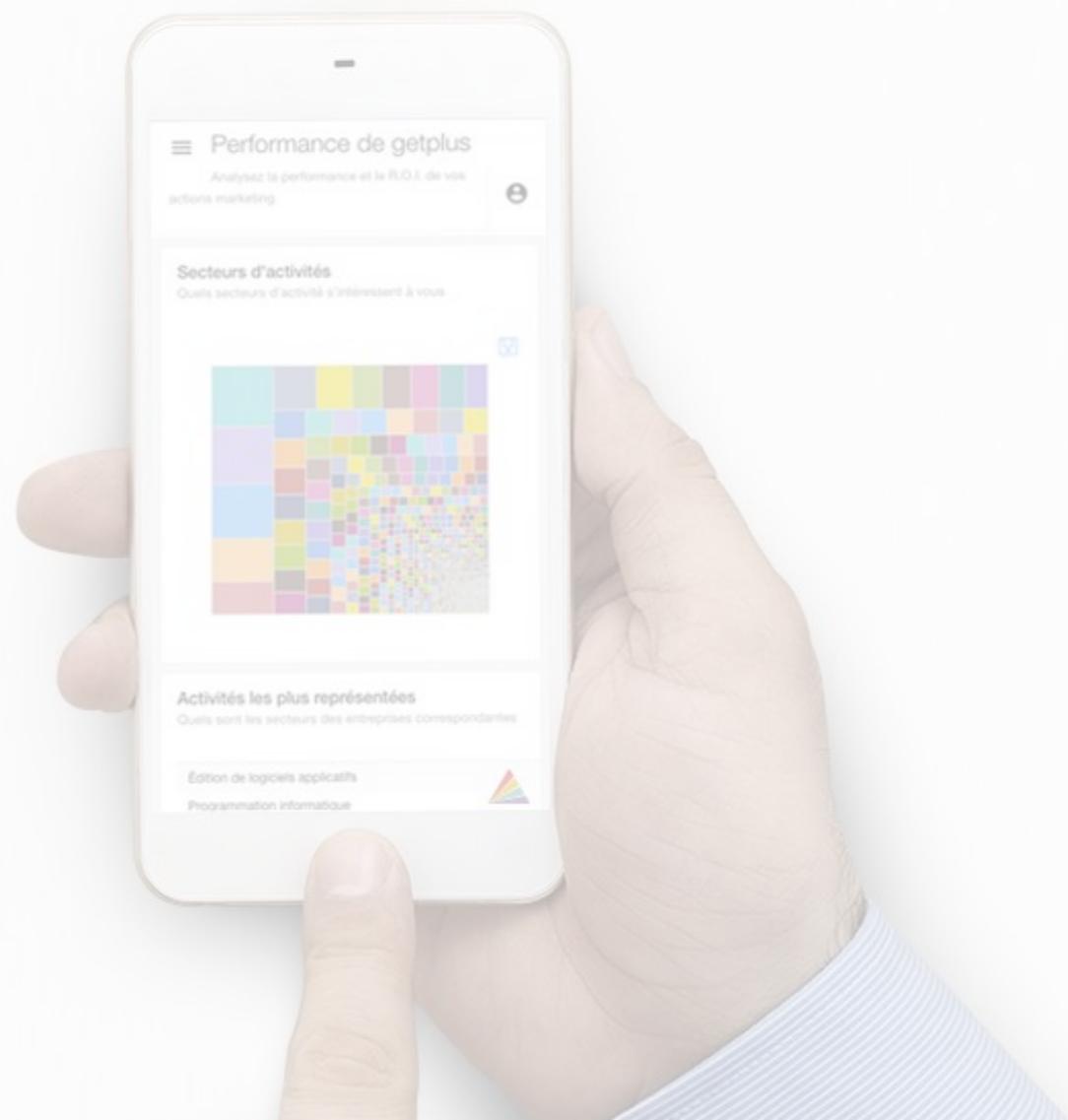


2017

NOUS CONNAITRE



START UP **LEADER** SUR SON MARCHÉ TECHNOLOGIE PROPRIÉTAIRE - 2016



NOUS CONNAITRE



START UP **LEADER** SUR SON MARCHÉ
TECHNOLOGIE PROPRIÉTAIRE - 2016



UNE ÉQUIPE DE
25 EMPLOYÉS SUR **PARIS**



NOUS CONNAITRE



START UP **LEADER** SUR SON MARCHÉ
TECHNOLOGIE PROPRIÉTAIRE - 2016



UNE ÉQUIPE DE
25 EMPLOYÉS SUR **PARIS**



115 MILLIONS D'IP AVEC SIREN
POUR IDENTIFIER LES ENTREPRISES



NOUS CONNAITRE



START UP **LEADER** SUR SON MARCHÉ
TECHNOLOGIE PROPRIÉTAIRE - 2016



UNE ÉQUIPE DE
25 EMPLOYÉS SUR **PARIS**

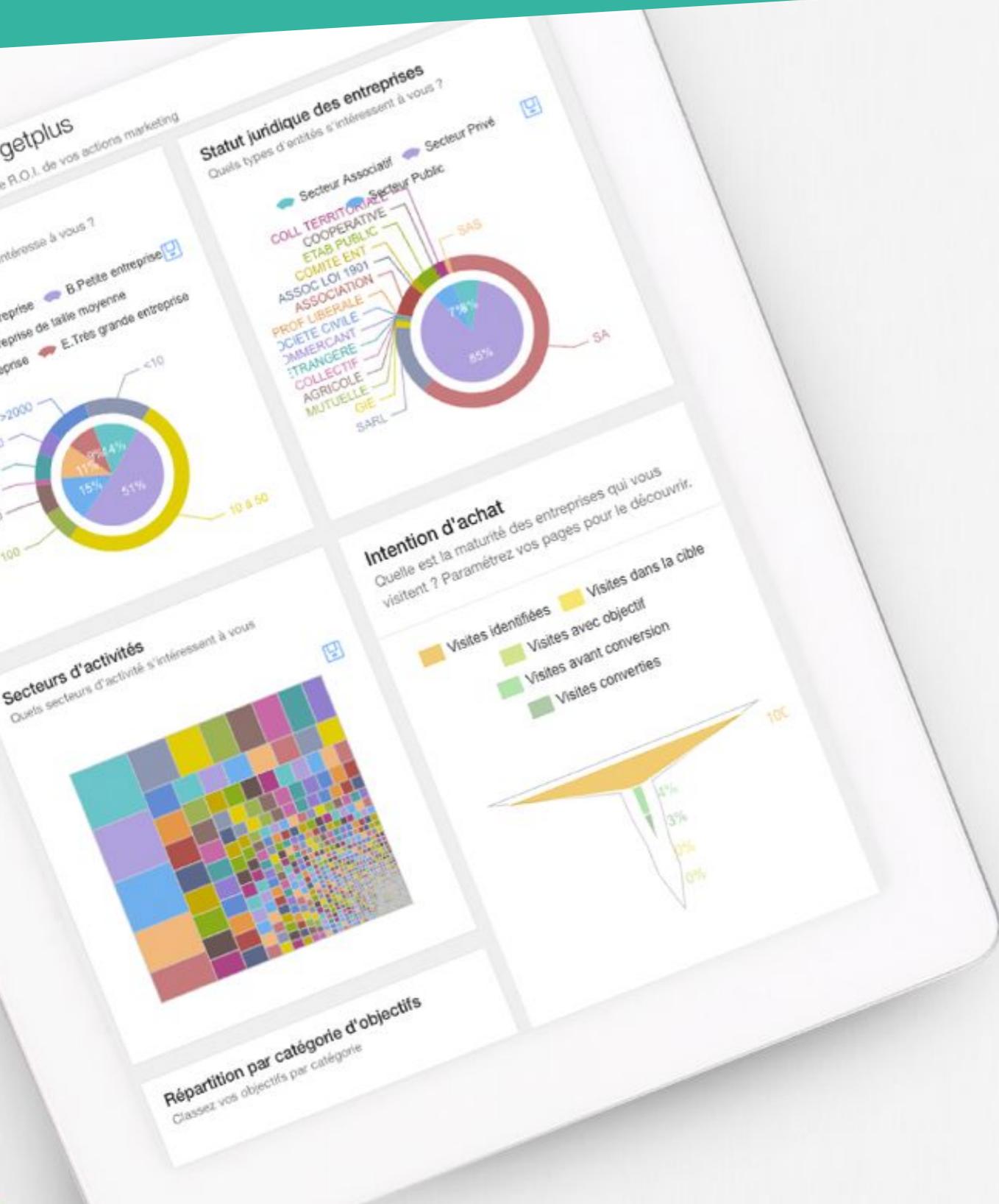


115 MILLIONS D'IP AVEC SIREN
POUR IDENTIFIER LES ENTREPRISES



PARTENAIRES TEL DES ACTEURS CRM,
ERP, MARKETING AUTOMATION

LA VENTE EN B2B



PROCESS COMMERCIAL



MARCHE



PROCESS COMMERCIAL



MARCHE



PROSPECT



PROCESS COMMERCIAL



MARCHE



PROSPECT



**CONTACT
COMMERCIAL**



PROCESS COMMERCIAL



MARCHE



PROSPECT



CONTACT
COMMERCIAL



PRISE DE
RDV

PROCESS COMMERCIAL



MARCHE



PROSPECT



CONTACT
COMMERCIAL



PRISE DE
RDV

VENTE

PROCESS COMMERCIAL

AVANT

Définition
du besoin

Sélection
des offres

Évaluation
des offres

Choix

1. Naissance
du projet

2. Recherche des
offres de façon
traditionnelle

3. Contact commercial
avec les fournisseurs
short-listés

4. Signature



PROCESS COMMERCIAL

AVANT

Définition
du besoin

Sélection
des offres

Évaluation
des offres

Choix

1. Naissance
du projet

2. Recherche des
offres de façon
traditionnelle

3. Contact commercial
avec les fournisseurs
short-listés

4. Signature

MAINTENANT

Définition
du besoin

Sélection
des offres

Pre-évaluation
des offres (web)

Évaluation
des offres

Choix

1. Naissance
du projet

2. Recherche des
offres sur le web
par des moyens
traditionnels

3. Contact commercial
avec les fournisseurs
short-listés

4. Signature

PROBLÉMATIQUE

- BESOIN DE PROSPECTS QUALIFIÉS
- ET D'AUGMENTER VOTRE CA
- POUR ATTEINDRE VOS OBJECTIFS
- EN OPTIMISANT L'EFFICACITÉ DE VOTRE FORCE COMMERCIALE

CONTEXTE B2B



CONTEXTE B2B

COMMENT REMONTER
LES SIGNAUX
D'INTÉRÊTS DE VOS
PROSPECTS SUR
VOTRE MARCHÉ ?

CONTEXTE B2B

60%



ET

50%



CONTEXTE B2B

60%



ET

50%



MAIS



CONTEXTE B2B

60%



ET

50%



MAIS

98%



ET

2%



CONTEXTE B2B

4 BESOINS EN DÉCOULENT



CONTEXTE B2B

4 BESOINS EN DÉCOULENT



**CONNAÎTRE
MES
PROSPECTS**



CONTEXTE B2B

4 BESOINS EN DÉCOULENT



**CONNAÎTRE
MES
PROSPECTS**



**SURVEILLER
LEURS
COMPORTEMENTS**



CONTEXTE B2B

4 BESOINS EN DÉCOULENT



**CONNAÎTRE
MES
PROSPECTS**



**SURVEILLER
LEURS
COMPORTEMENTS**



**ANTICIPER
LEURS
BESOINS**

CONTEXTE B2B

4 BESOINS EN DÉCOULENT



**CONNAÎTRE
MES
PROSPECTS**



**SURVEILLER
LEURS
COMPORTEMENTS**



**ANTICIPER
LEURS
BESOINS**



**IDENTIFIER LES
INTERLOCUTEURS
CLÉS**

EN BREF

■ ALIGNER MARKETING ET SALES



EN BREF

- ALIGNER MARKETING ET SALES
- AVEC UNE STRATÉGIE GAGNANTE



EN BREF

- ALIGNER MARKETING ET SALES
- AVEC UNE STRATÉGIE GAGNANTE
- ET ATTEINDRE SES OBJECTIFS



EN BREF

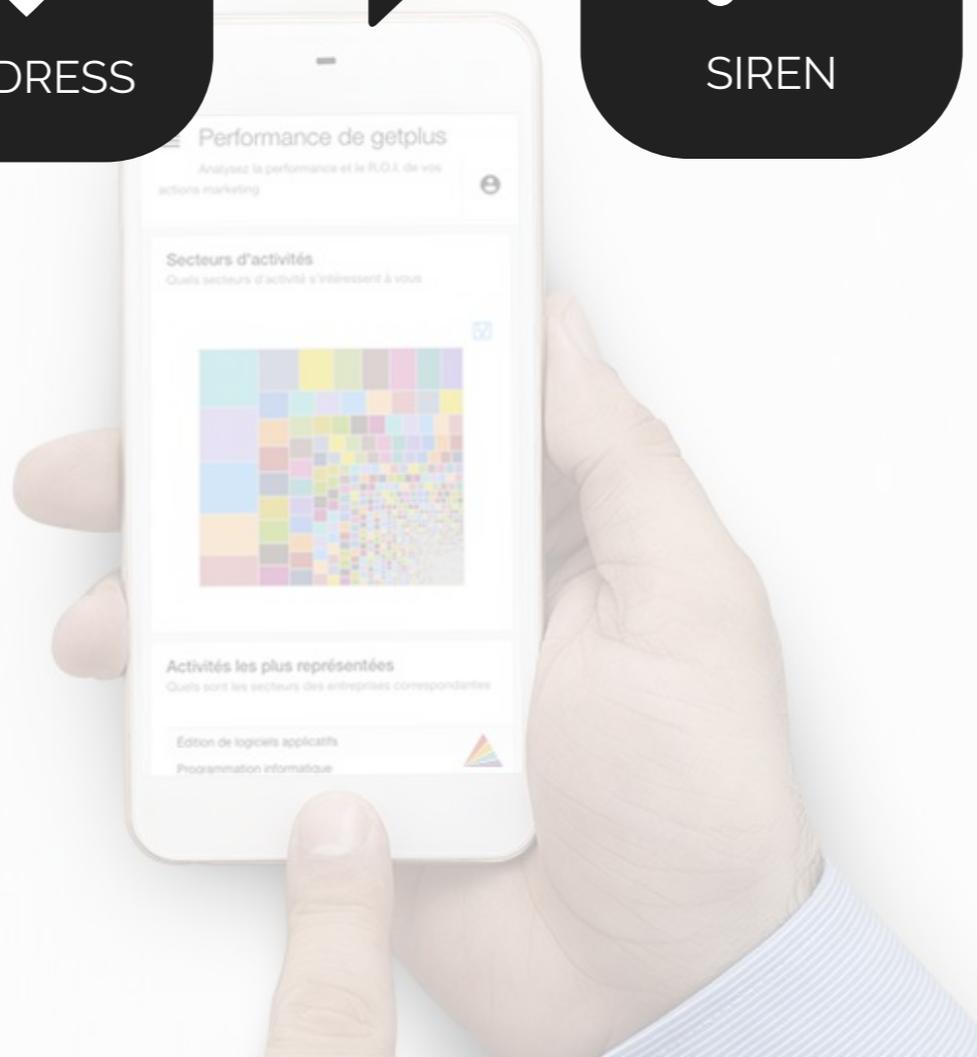
- ALIGNER MARKETING ET SALES
- AVEC UNE STRATÉGIE GAGNANTE
- ET ATTEINDRE SES OBJECTIFS
- POUR UN ROI MAXIMUM



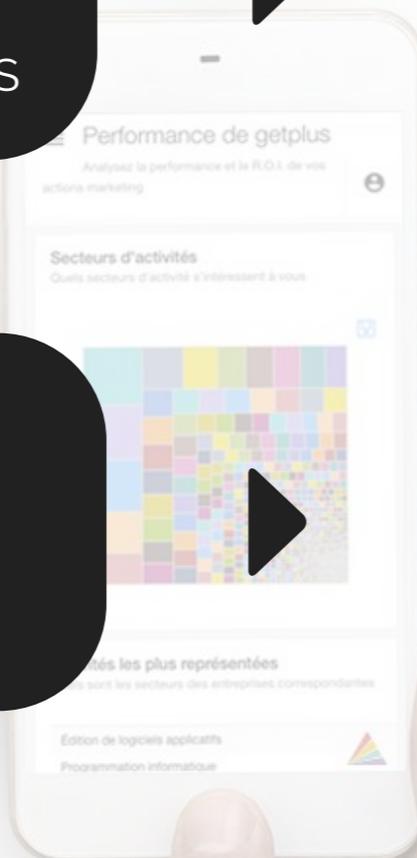
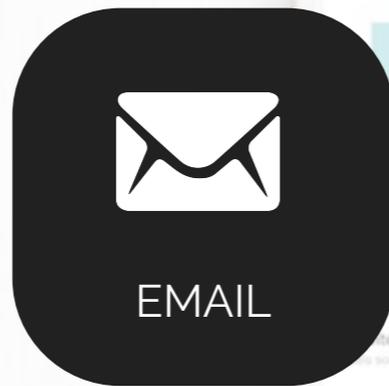
IDENTIFICATION



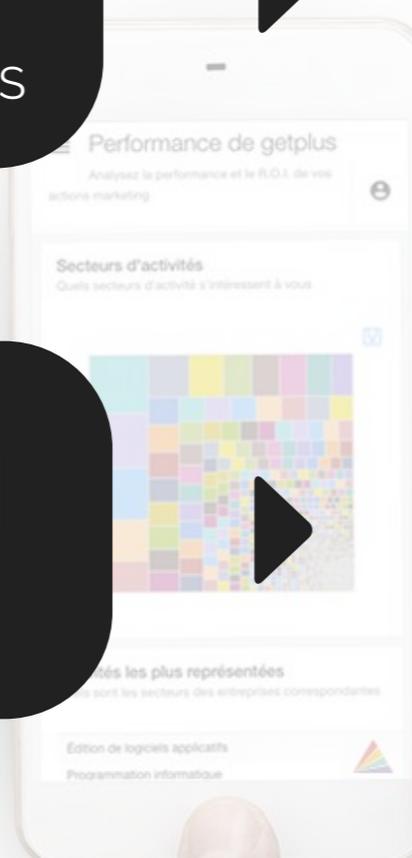
IDENTIFICATION



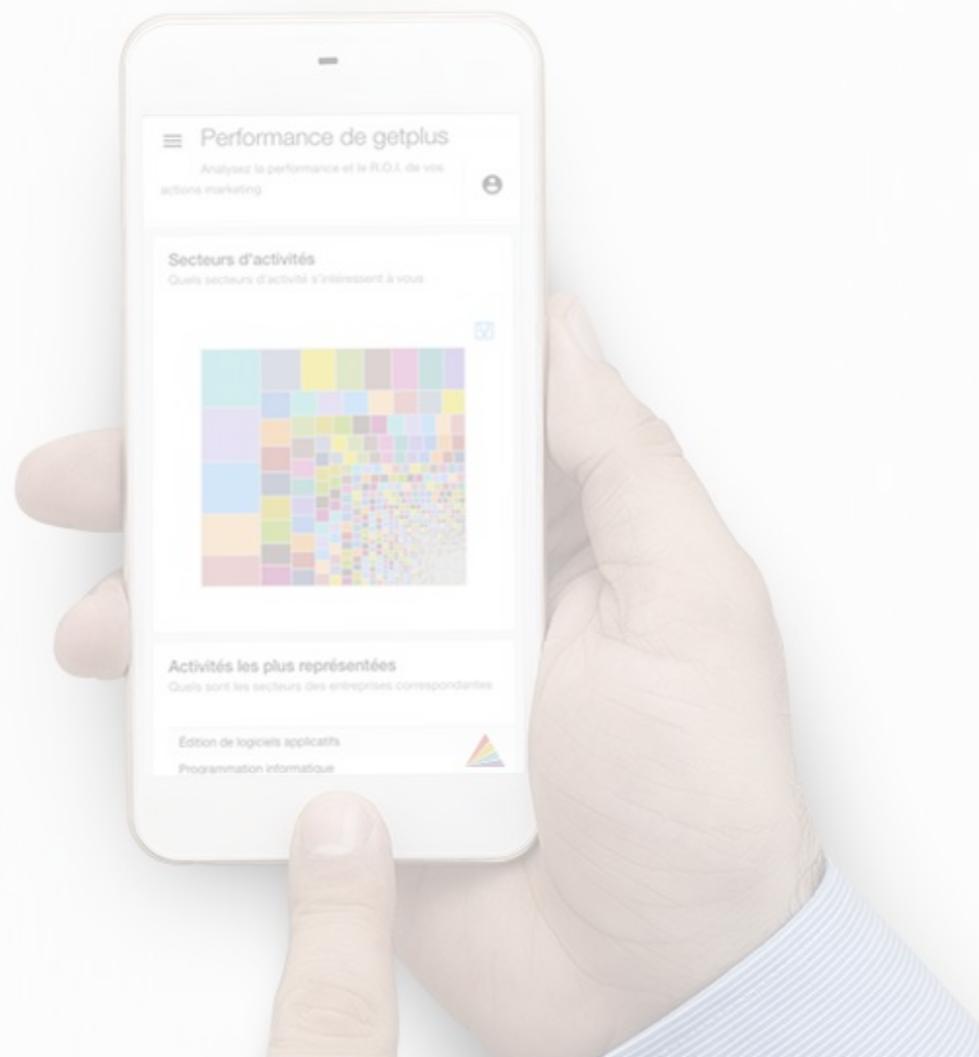
IDENTIFICATION



IDENTIFICATION



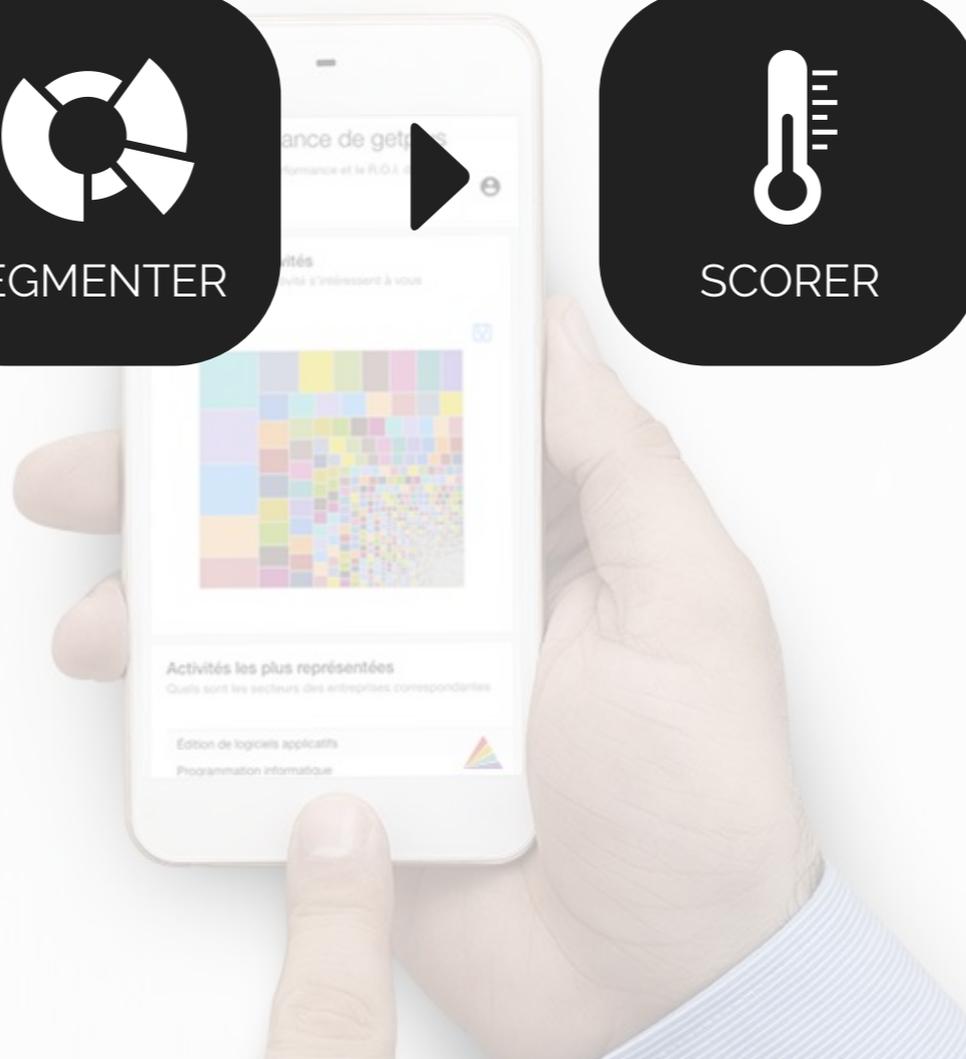
PRIORISATION



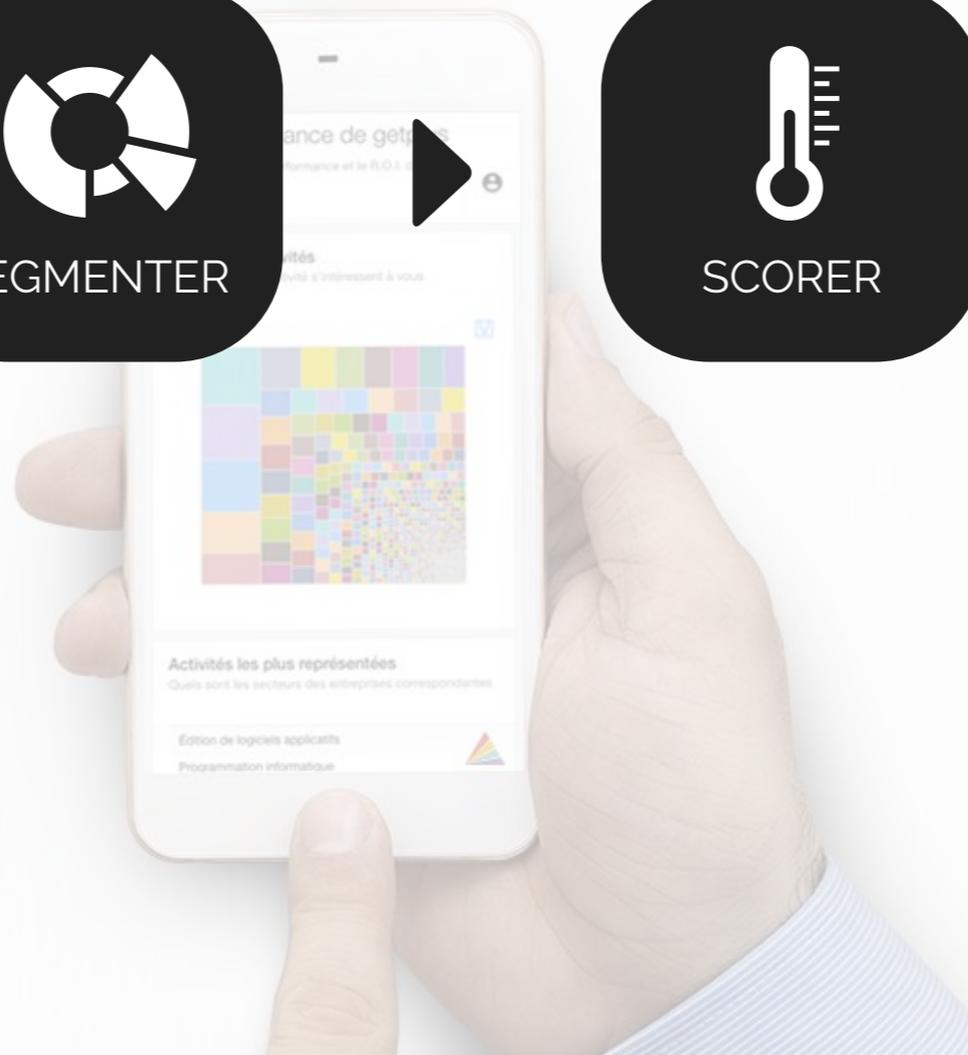
PRIORISATION



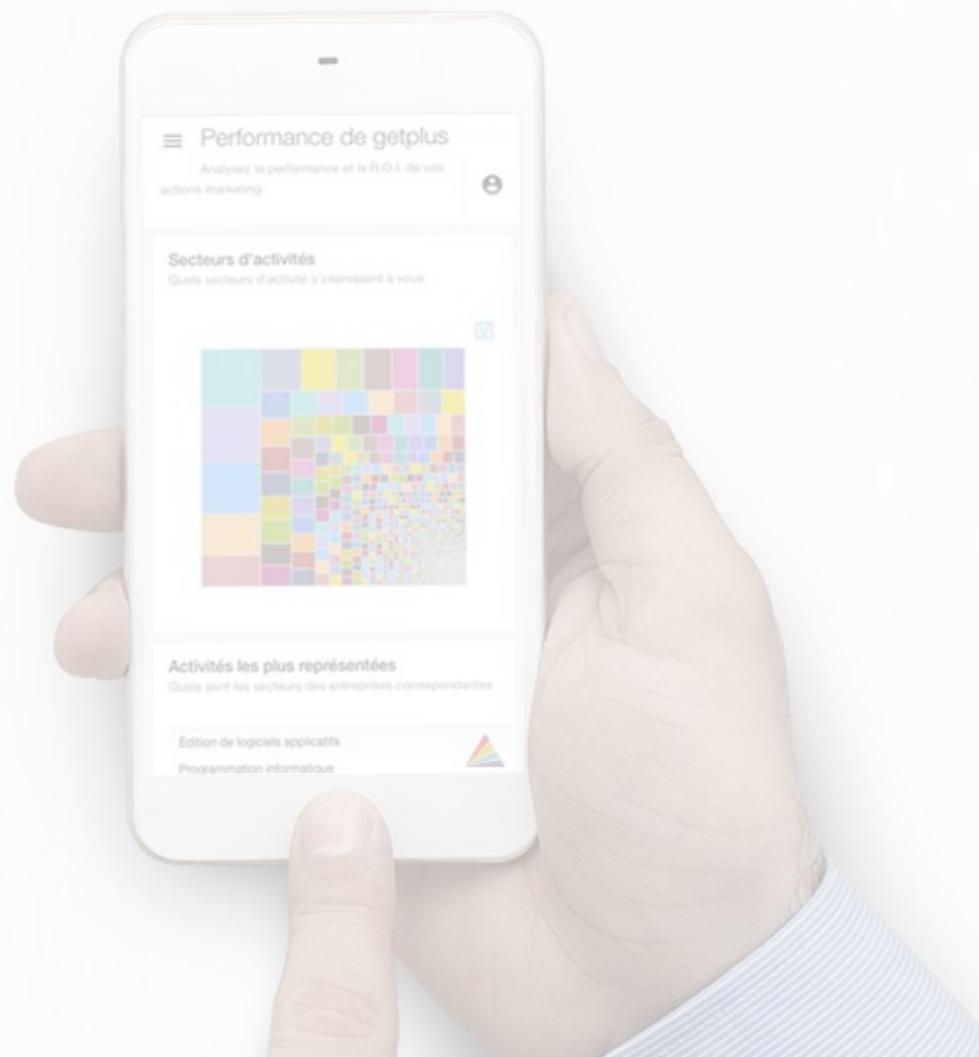
PRIORISATION



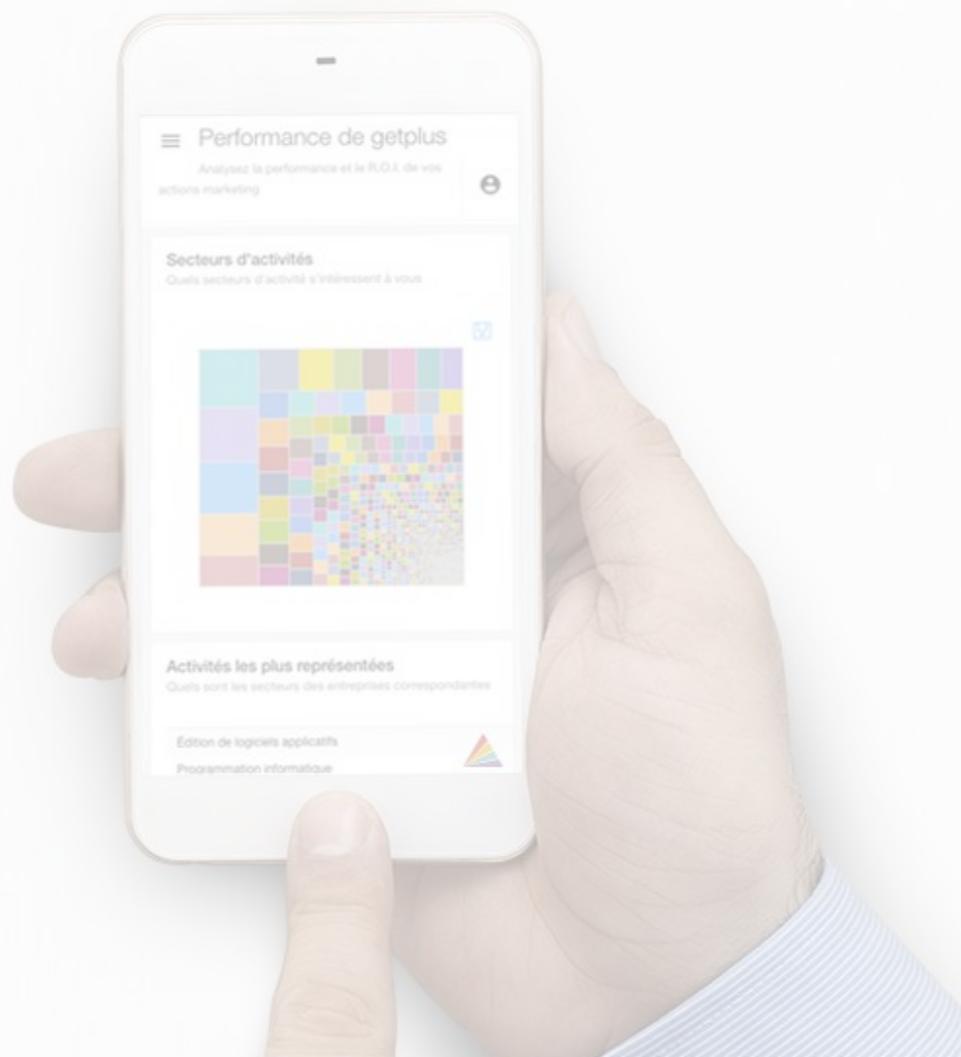
PRIORISATION



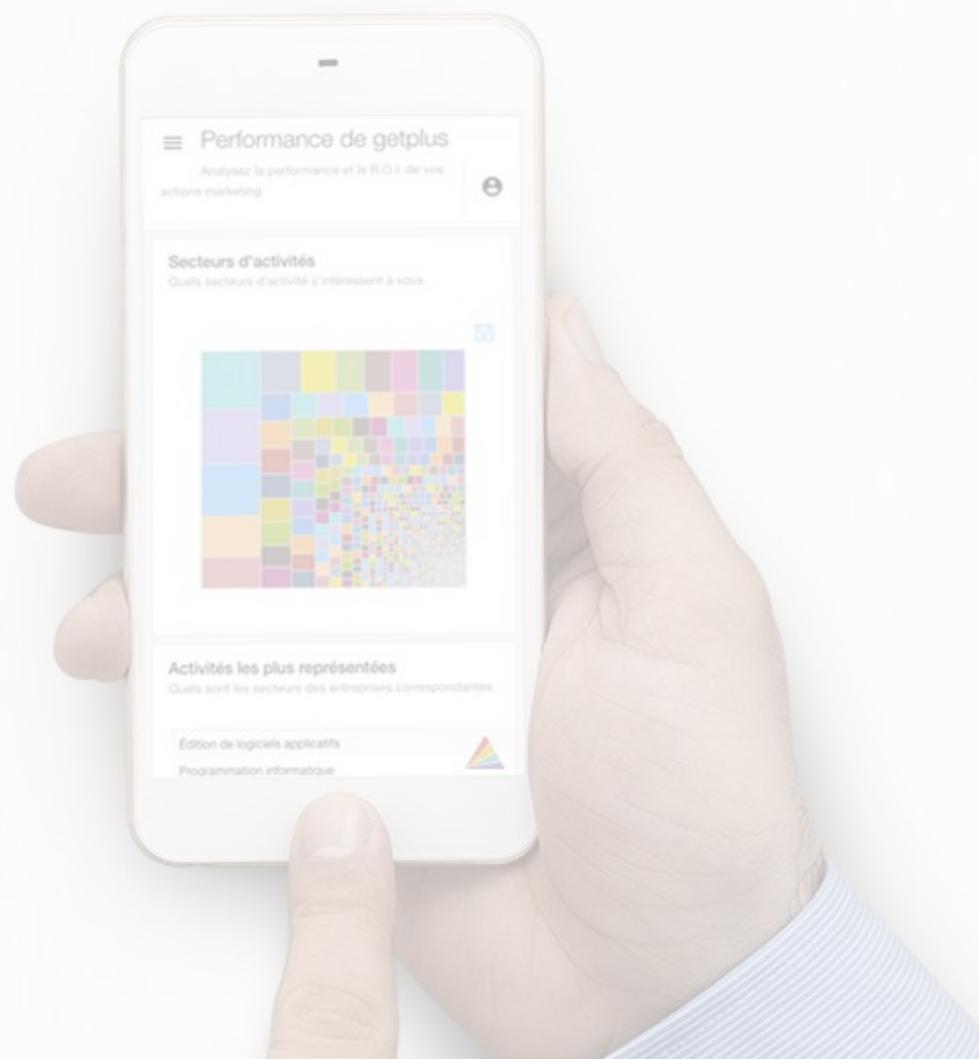
PROSPECTION



PROSPECTION



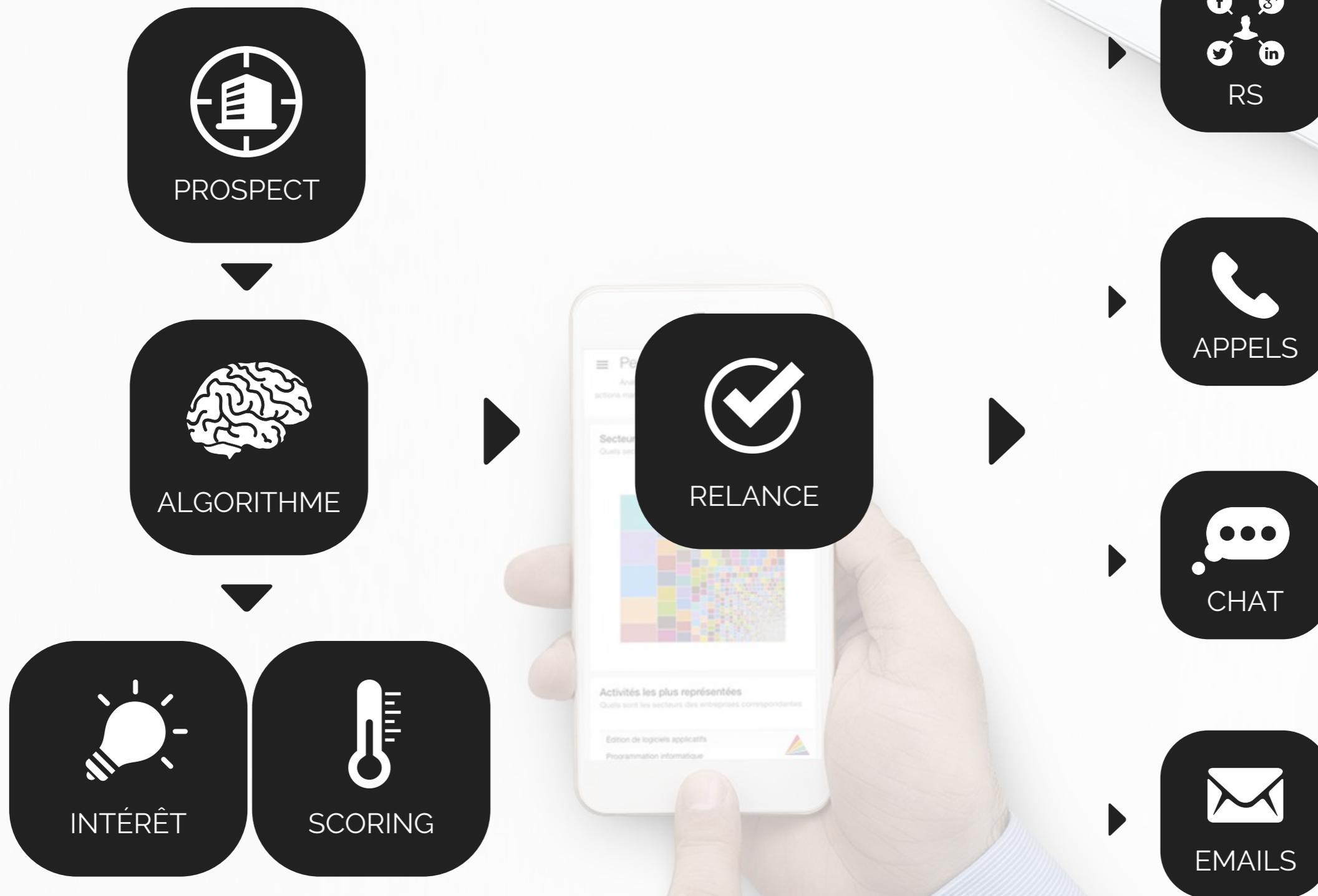
PROSPECTION



PROSPECTION



PROSPECTION



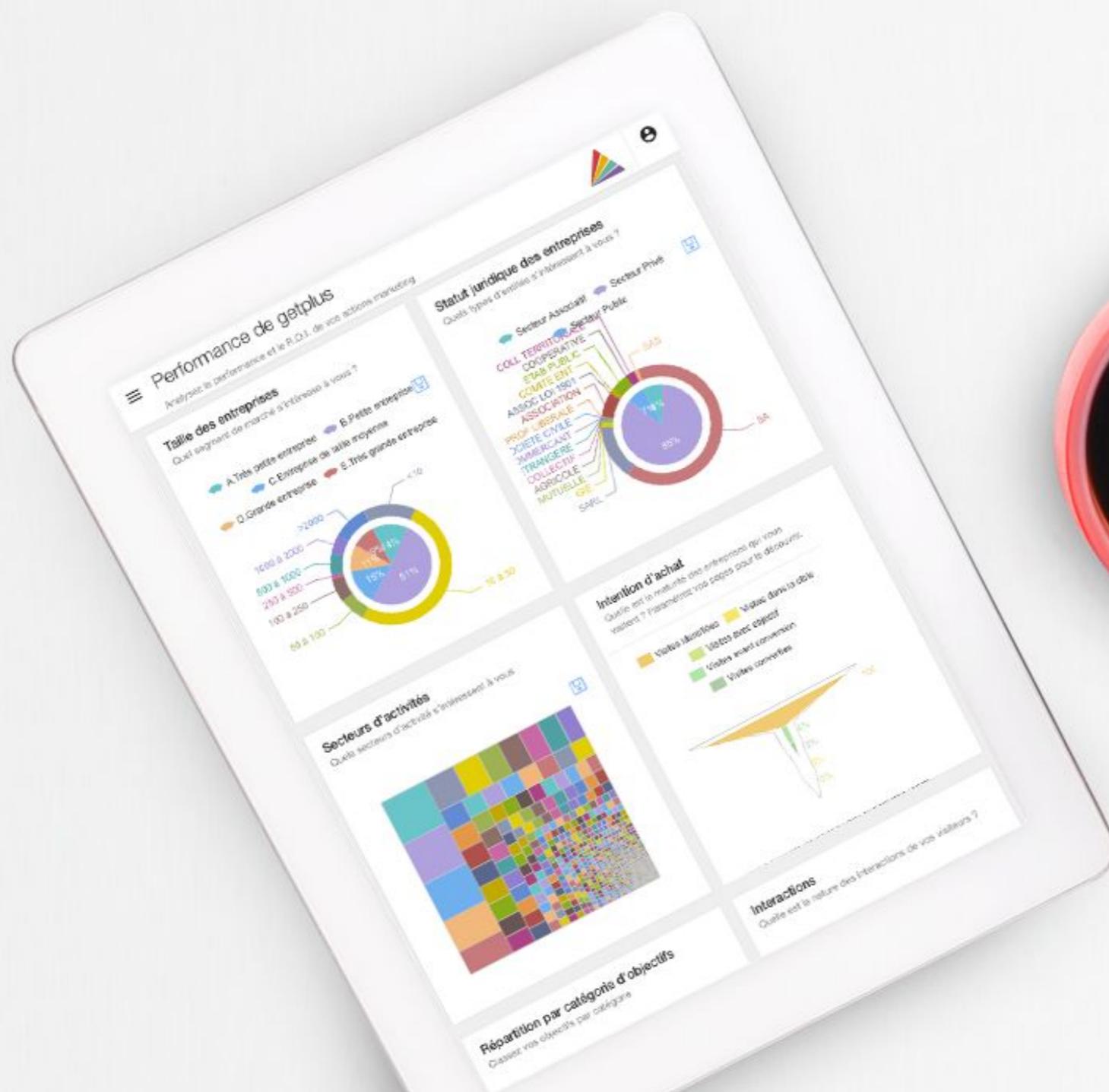
UN CERCLE VERTUEUX



APPROCHE DATA-DRIVEN



POUR RÉSUMER ?



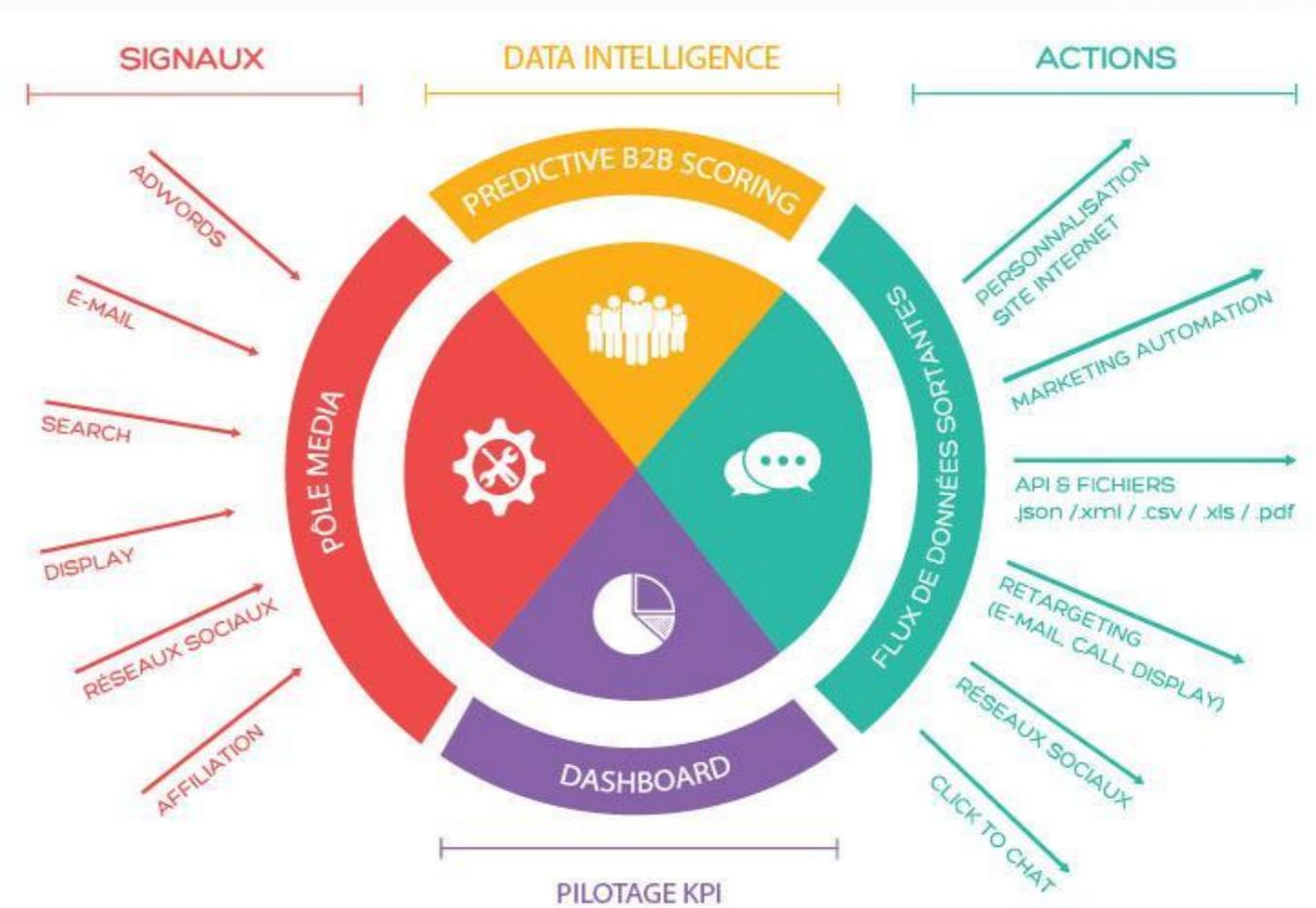
POUR RÉSUMER ?

Identifier les parcours réalisés sur le web et les différents points de contacts

Filtrer simplement vos visiteurs par campagne, par personas ou par segment

Prioriser vos leads grâce au scoring, et les **enrichir** en data comportementales et firmographiques.

Mettre en place vos actions marketing et commerciales sur un flux consolidé avec les résultats de vos actions



POUR RÉSUMER ?



GETQUANTY EST UN OUTIL D'AIDE
À LA **PROSPECTION COMMERCIALE**



POUR RÉSUMER ?



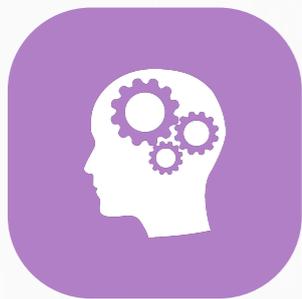
GETQUANTY EST UN OUTIL D'AIDE
À LA **PROSPECTION COMMERCIALE**



ET **D'ANALYSE MARKETING** QUI
PERMET DE ...



POUR RÉSUMER ?



GETQUANTY EST UN OUTIL D'AIDE
À LA **PROSPECTION COMMERCIALE**



ET **D'ANALYSE MARKETING** QUI
PERMET DE ...



GAGNER EN **VISIBILITÉ** SUR LES
CANAUX DIGITAUX ET ...

POUR RÉSUMER ?



GETQUANTY EST UN OUTIL D'AIDE
À LA **PROSPECTION COMMERCIALE**



ET **D'ANALYSE MARKETING** QUI
PERMET DE ...



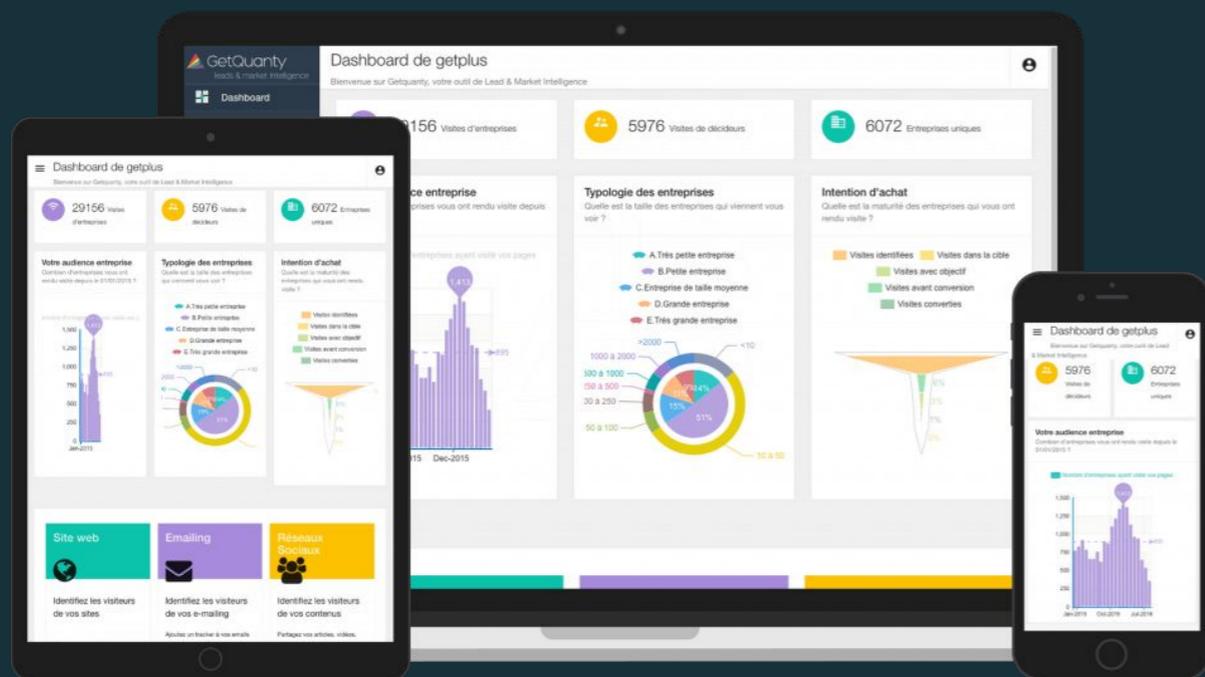
GAGNER EN **VISIBILITÉ** SUR LES
CANAUX DIGITAUX ET ...



D'OPTIMISER VOTRE **FORCE**
COMMERCIALE

NOTRE SOLUTION

■ ALLONS SUR GETQUANTY



QUESTIONS ?



OFFRE EXCLUSIVE ADHÉRENTS RÉSEAU MESURE

50%
TARIF PUBLIC



COLLABORONS ENSEMBLE

GO !



ONBOARDING

- TRANSMISSION DU SCRIPT DE TRACKING
- OUVERTURE DES ACCÈS GETQUANTY
- AIDE À LA PRISE EN MAIN
 - 2 RDV DE KICKOFF
 - SUPPORT DISPONIBLE PAR TÉLÉPHONE /EMAIL/CHAT

