

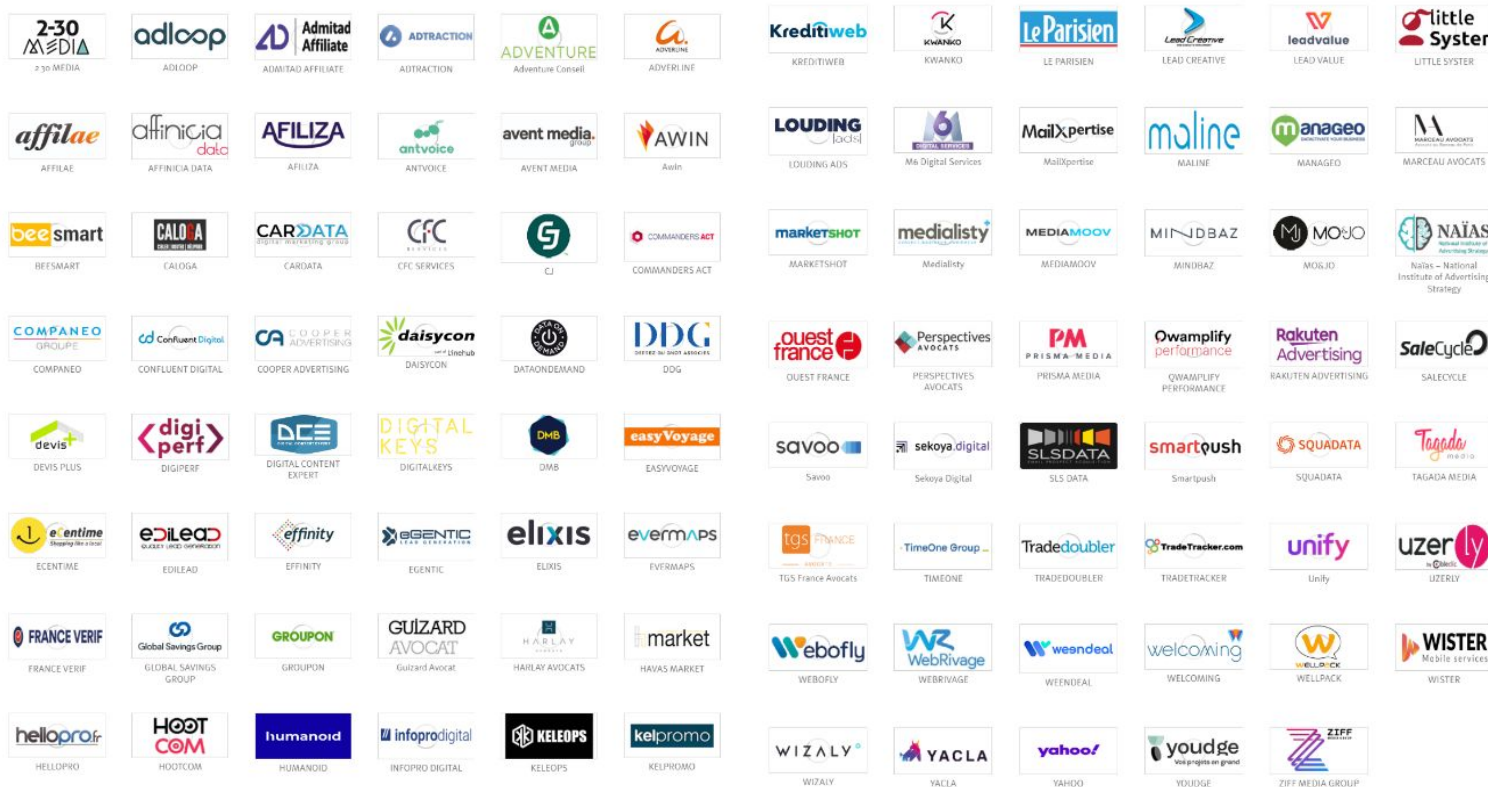


WEBINAR

**Sur fond de crise, nouvelle
donne pour la génération
de lead : comment
continuer à générer des
profils qualifiés ?**

Le 29 novembre 2022
à 11h00





LES SPEAKERS



Axel Huyghe
*Directeur du
développement*

 **infoprodigital**



Léa Labesse
*Directrice
Lead Generation*

• **TimeOne Group**



Laurent Jolly
*Partnerships
Manager*



Thomas Robine
CEO

edilead
QUALITY LEAD GENERATION

Et avec la participation de



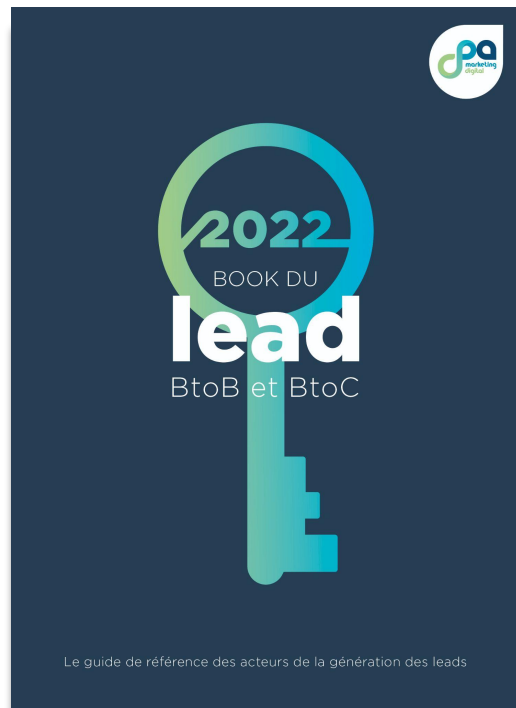
Domitille Philippe
Senior Counsel



HARLAY
AVOCATS

Book du Lead - nouvelle édition

Réalisé avec la contribution des
membres du Collège Lead du CPA



Programme du jour

1

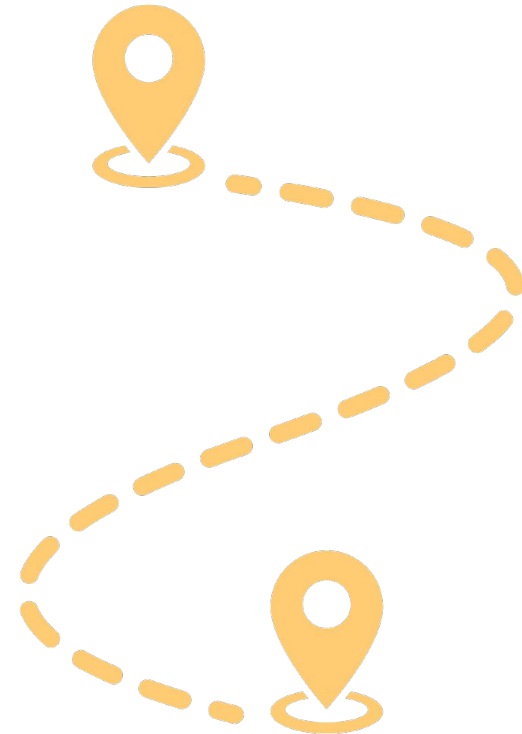
Tendances & état des lieux

2

Valoriser la Leadgen

3

Perspectives 2023



Définition du lead

“ *Un lead est un prospect ayant exprimé une intention claire d'achat d'un produit ou d'un service et ayant confirmé sa volonté explicite d'être contacté* ”





Tendances / Etat des lieux

Cadre légal

Panorama de la réglementation

- Droit de l'Union européenne
- Droit national

Maîtriser les risques

- B2B
- B2C

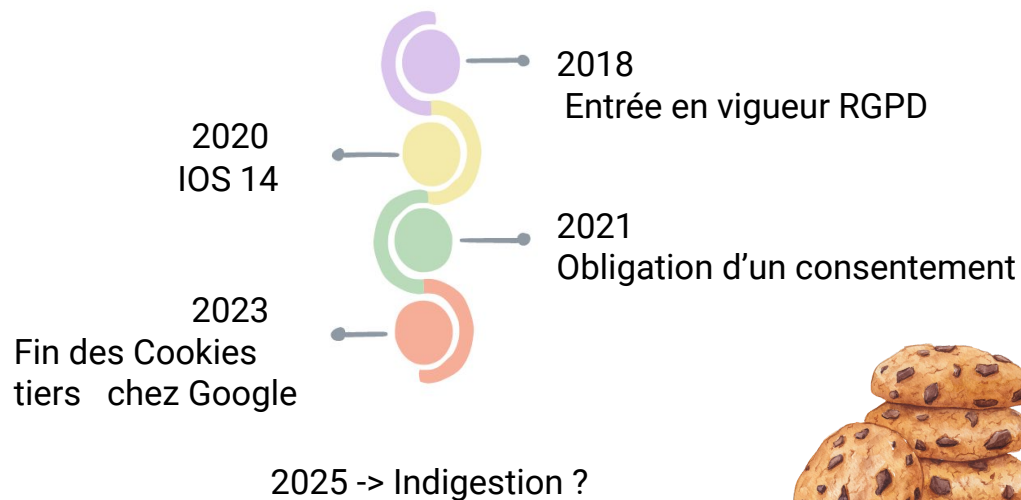
Nouer un partenariat

- Responsabilisation
- Accompagnement

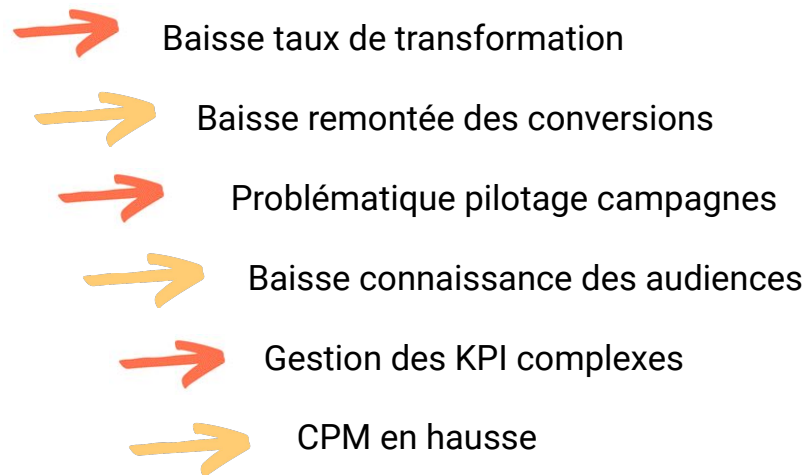


Conséquences

Chronologie



Conséquences pour la Lead Gen



Constats



Des trends de
livraisons à respecter

Des annonceurs à
éduquer

Collecte de masse vs collecte de leads qualifiés

70% des entreprises en 2022
disent préférer la qualité à la quantité



1 Des supports
optimisés



2 Un traitement
renforcé des leads



3 Des analyses
poussées

LEAD



LEAD QUALIFIÉ



PRISE DE RDV

Collecte de masse vs collecte de leads qualifiés

1

Des supports
optimisés

2

Un traitement
renforcé des leads

3

Des analyses
poussées

Les supports de collecte sont de plus en plus complets :

- ➔ Indication de rappel sur toute la LP
- ➔ Intégration de datepicker → optimisation du temps d'appel / joignabilité
- ➔ Intégration de questions complémentaires
- ➔ Ajout d'un opt'in lié au service

Je souhaite en savoir plus

Nom*

Prénom*

Téléphone*

Email*

Valider

* champ obligatoire



**Je souhaite être rappelé(e)
par un conseiller dédié**

Nom*

Prénom*

Téléphone*

Email*

Quel est votre fournisseur actuel ?*

Date souhaitée de rappel

Décembre 2020

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

☐ En cochant cette case vous acceptez d'être recontacté(e) par Conso Énergie*

* champ obligatoire

Être rappelé(e)

Collecte de masse vs collecte de leads qualifiés

1

Des supports
optimisés

2

Un traitement
renforcé des leads

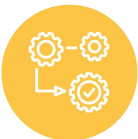
3

Des analyses
poussées

Une fois le lead collecté des traitements sont appliqués :



Des filtres sont de plus en plus restrictifs → jusqu'à 10 filtres sur certaines campagnes (date d'intention, âge, géolocalisation, éligibilité au produit, etc.)

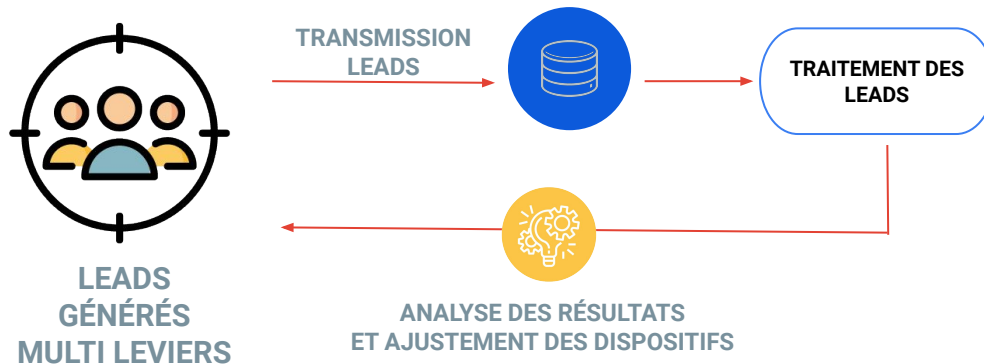
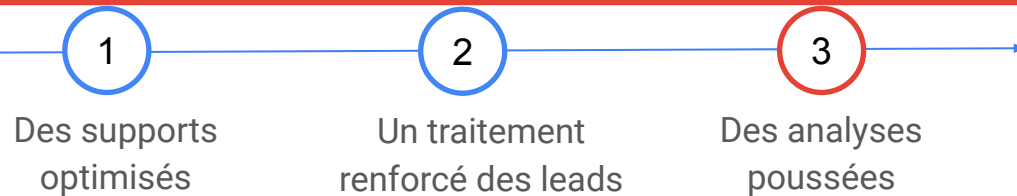


Des outils de vérifications sont activés : adresses emails (bounces), adresses postales (RNVP), push téléphone



Des dispositifs complémentaires de qualification des leads sont apportés → requalification du besoin par téléphone, double optin

Collecte de masse vs collecte de leads qualifiés

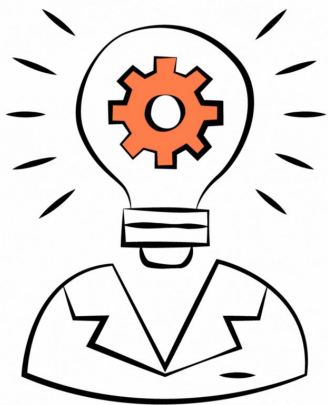


Une analyse poussée du ROI
→ des optimisations adaptées
→ des best practices

PILOTAGE GLOBAL □ PILOTAGE GRANULAIRE

Solutions techniques proposées

Solutions mises en place



Donne de la valeur à la landing page (Dispositif Cookies)

Mise en place du Server To Server (S2S)

Hachage des données

Outil de tracking déporté et Pilotage Live



Solutions market proposées

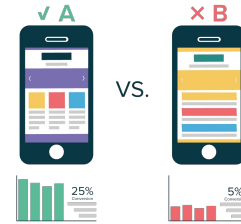
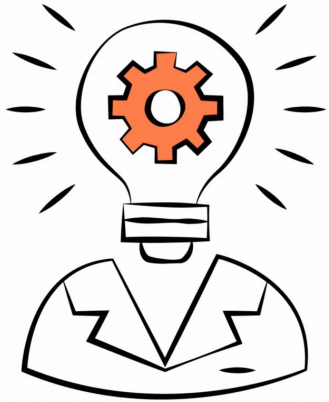
Solutions mises en place

Test & Learn tous azimuts

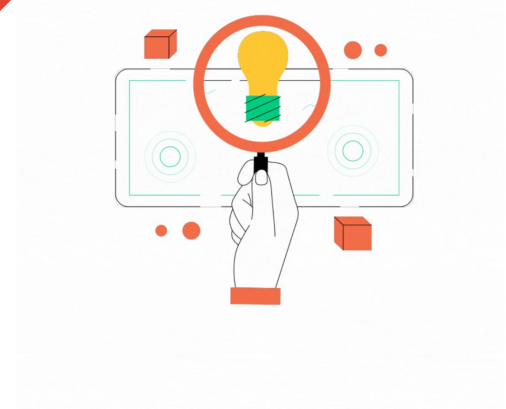
Personnalisations

Data quality

Lead Management



Focus leviers



Emulateur & Marketplace



Télémarketing



EMAIL à la perf



Tik Tok







Focus Marketplace B2B

VIDEO-SURVEILLANCE, TELE-SURVEILLANCE, ALARME, Comparez les Installateurs et Economisez 35% !

Comparez les devis de plusieurs spécialistes
près de chez vous !








Quel(s) type(s) de sécurité des locaux recherchez-vous ?

-  Vidéosurveillance
-  Télésurveillance
-  Contrôle d'accès par badge, clavier à code...
-  Système d'alarme

CONTINUER >

Quel type de locaux souhaitez-vous sécuriser ?

-  Bureaux
-  Café Hotel Restaurant
-  Commerce
-  Entrepot / usine
-  Parking

CONTINUER >

Votre code postal nous permet d'identifier les
fournisseurs localisés près de chez vous.

Quel est votre code postal ?

 Code postal

< CONTINUER >

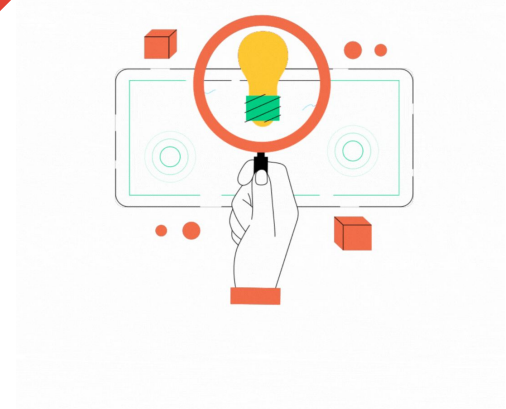
Bonne nouvelle ! Nous avons identifié des
fournisseurs répondant à vos besoins.

A quelle adresse email voulez-vous recevoir vos devis ?

 Votre email professionnel

CONTINUER >

Focus leviers



Emulateur & Marketplace



Télémarketing



EMAIL à la perf



Tik Tok





Valoriser la LeadGen

Valoriser la LeadGen



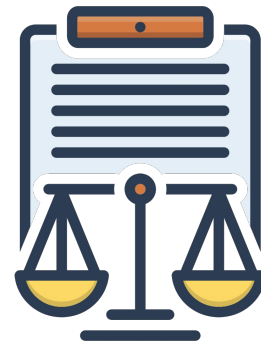
Cadre législatif contraignant (RGPD, CNIL...)



Diversification des moyens de productions des leads (emailing, ads, télémarketing, etc.)



Exigence accrue des directeurs acquisition sur les moyens (qualité, trend, leviers...)



Valoriser la Leadgen

Un modèle économique
séduisant

Une augmentation
des coûts de production

Une valeur ajoutée
sous-estimée

Vers une augmentation
des CPL





Perspectives

Emergence nouveaux supports



Innovations BtoC

Videos

TikTok, beaucoup de développement à venir snapchat / Pinterest

Gif sur le native Ads

Chat Live, personnalisation de la discussion



Innovations btob

Growth hacking pour générer des leads BtoB à faible coûts



Un horizon basé sur l'exigence



Régulation & transparence

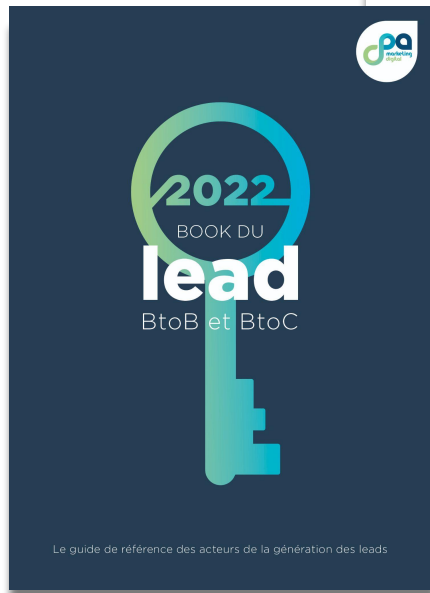
Co-construction

Recherche de la rentabilité

Partenariat & efficacité



L'indispensable Book du Lead



■ LE MOT DU PRÉSIDENT	p. 00
■ ÉDITO	p. 00
■ LEAD GÉNÉRATION & RGPD	p. 00
■ CONTENU DE L'INVENTAIRE PAR SOCIÉTÉ	p. 00
■ PRODUCTEURS DE LEADS	p. 00
Xxx	p. 00
Xxx	p. 00
■ AGENCES	p. 00
Xxx	p. 00



SOMMAIRE

Le guide de référence des acteurs de la génération des leads



Session Questions / réponses

