

OFFRE MARKETING ACQUISITION LEAD



PROPOSÉ PAR
MYSTARTUPSTUDIO.EU

NOTRE OFFRE

ACQUISITION LEAD

Objectif :

Notre offre vise à générer des leads qualifiés et à organiser des rendez-vous pertinents pour votre entreprise, en utilisant des stratégies avancées de marketing digital adaptées aux besoins spécifiques des entreprises B2B.

Approche Approfondi :

Nous ciblons avec vous les USP de votre business; les users personae ciblés; la segmentation et le cadencement des scénarios pour atteindre vos objectifs de business..

ATTIRER, ENGAGER ET CONVERTIR

Avantages Clés :

- **Augmentation de la Productivité** : En vous fournissant des leads qualifiés et des rendez-vous pré organisés, nous vous permettons de maximiser votre temps et votre efficacité.
- **Optimisation du Budget** : Notre approche ciblée vous permet d'optimiser votre budget marketing en vous concentrant sur les leads les plus susceptibles de se convertir.
- **Expertise growth marketing**: vous vous attachez les outils et les services d'experts.

Méthodologie :

1. **Vous, votre société** : Parlez nous de votre business, vos objectifs, vos USP
2. **Identification de la Cible** : Analyse du marché cible pour cibler les profils pertinents.
3. **Stratégies de Contenu** : Création de contenus pour attirer et intéresser l'audience.
4. **Acquisition de Leads** : Utilisation d'outils pour acquérir des contacts qualifiés.
5. **Conversion et Qualification** : Transformation des leads en prospects qualifiés.
6. **Organisation de Rendez-vous** : Aide à l'organisation de rendez-vous avec les prospects les plus intéressants.



Ecrivez nous ici vos besoins avec des objectifs mesurables

Exemple 1 :

- Déployer une nouvelle offre sur le marché B2B employeur
- Faire connaître mon offre au DRH et au QHSE
- Toucher sur l'année X personne
- Décrocher sur l'année Y rdv pour mes commerciaux

Exemple 2 :

- Démarcher les futurs visiteurs d'un salon où j'expose
- Gagner en visibilité avant le salon
- Scraper la base de données visiteurs
- Décrocher des rdv en amont du salon



Mes besoins :

-

Mes Mesures :

-

Ecrivez nous ici ce qui vous rend unique

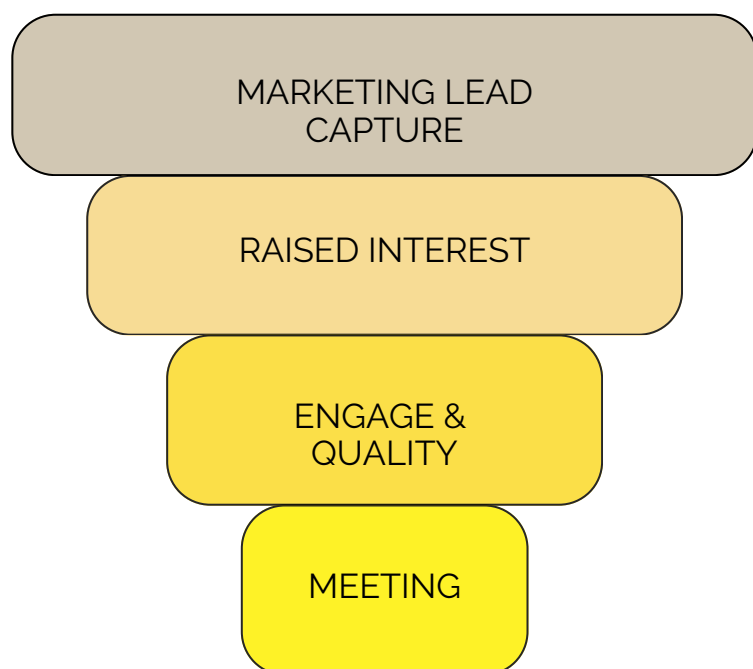
-



Vos User Personae :

- Qui ?
 -
- Douleurs ?
 -
- Votre offre irrésistible :
 -

FUNNEL CONVERSION ACQUISITION



Lead Sectoriel

- Identification des secteurs d'activité des sociétés cibles.
- Envoi de campagnes de mails personnalisées via Lemlist pour susciter l'intérêt.
- Base existante ou à créer

Lead Intéressé

- Engagement des leads par des messages ciblés sur LinkedIn pour comprendre leurs besoins.
- Utilisation de Waalaxy pour automatiser les interactions et maintenir l'intérêt.

Lead Qualifié

- Qualification des leads en fonction de leur réactivité et de leur engagement.
- Utilisation de Lemlist et Waalaxy pour suivre les interactions et qualifier les leads.

Prise de RDV

- Contact direct avec les leads qualifiés pour proposer un rendez-vous.
- Utilisation de notre expertise pour convaincre les prospects de la valeur de l'offre.

Exemple : Acquisition de contact hors réseau.

Objectif

- > Identifier de nouveaux contacts qualifiés intéressés.
- > Tester l'appétence du marché en dehors de notre réseau actuel.

Méthode

- Utilisation de Waalaxy pour envoyer des messages personnalisés à des prospects hors réseau.
- Proposition d'une offre ou d'un contenu attractif pour susciter l'intérêt.

Suivi et Analyse

- Suivi des réponses et des interactions avec les messages envoyés.
- Analyse des résultats pour évaluer l'intérêt et la réactivité des prospects hors réseau.

Résultats Attendus

- Augmentation du nombre de contacts qualifiés dans la base de données.
- Identification de nouvelles opportunités de développement commercial en dehors du réseau habituel.

Objectif :

- Disposer d'une base de données complète à jour et exploitable
- Contact + linkedin + telephonie

Prospection

--> Utilisation de Sales Navigator / Lemlist / Waalaxy

- Identification des profils correspondant à notre client idéal.
- Utilisation des filtres et des outils de recherche pour trouver des contacts pertinents.

Enrichissement de la Base de Données

--> Outils Dropcontact / hunter / phantombuster / Kaspr

- Collecte des informations essentielles telles que l'URL du profil, l'adresse e-mail et le numéro de téléphone.
- Utilisation d'outils d'enrichissement de données pour compléter les informations manquantes.

Avantages :

Meilleure segmentation des contacts en fonction de leur profil.

Personnalisation plus poussée des messages et des offres.

Exemple de base de donnée mobilisable :

- 60.000 leads RH linkedin, mobilisable sur 12 mois
- 10.0000 dgs collectivités
- 2.500 prospects RH sur Waalaxy
- + Base de donnée propre du client

Nota : les bases ne sont pas vendues ni transmises afin de respecter la réglementation, ce sont des contacts B2B mobilisables au travers de différentes plateformes.

Outils marketing : ~500€ mensuel pour 5000 leads mensuels mobilisés

Prospection

- Lemlist (mass mailing)
- Waalaxy (demande de message linkedin)
- Calendly pour le book RDV

Enrichissement

- Dropcontact (enrichissement mailing)
- Phantombuster (enrichissement linkedin)
- Hunter (vérification des emails)

Scraping liste (coût supplémentaire)

- Dataminer
- Octoparse

Tarif mensuel outils :

Mesure :

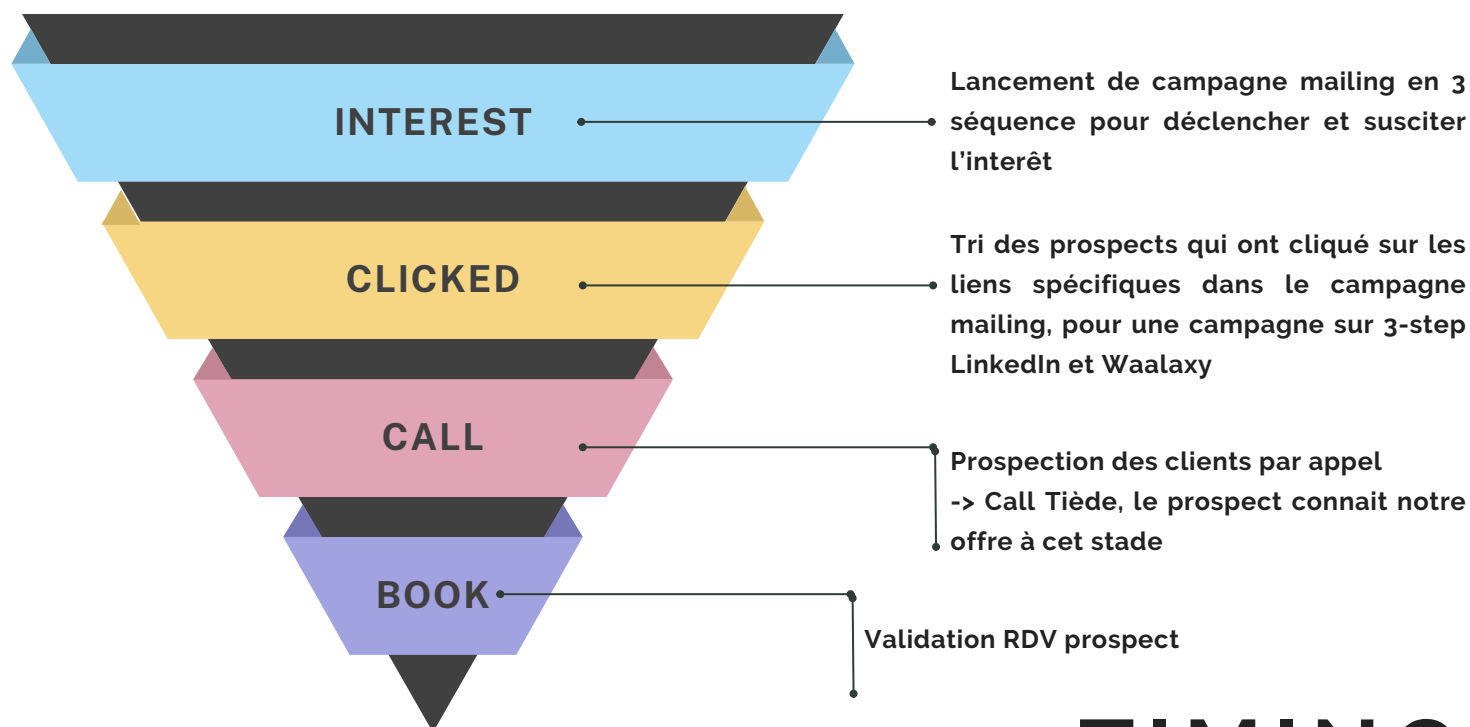
- ~5000 prospects contactés par mois Waalaxy sur un 1 compte linkedin
- ~5000 mails sur les campagnes Mass-mailing

CAMPAGNE CLASSIQUE

SCENARIO



L'objectif d'une campagne classique est de décrocher des rendez-vous



TIMING

CAMPAGNE

1er mois

- **Démarrage:** Mise en place et définition des objectifs.
- **Brief:** Réunion de briefing pour définir la stratégie marketing et les actions à mettre en œuvre.
- **Validation:** Validation des éléments clés de la campagne par les parties prenantes.
- **Warm-up email** (15 jours): Pré-chauffe du boîte mail sur les 15 premiers jours

2e mois et +

- **Lancement Marketing Digital:** Déploiement complet de la campagne sur les canaux digitaux (lemlist, waalaxy,...)
- Suivi mensuel

Nota :

-> un délai est mis entre chaque étape, environ 15 jours, soit 2-step par mois.

-> Pour une campagne marketing à 8-step, il faudra 4 mois pour écouler un prospect.

Mesures Marketing

1. **Nombre de Leads mis dans le Scénario** : Suivi du nombre de leads inclus dans chaque scénario de campagne.
2. **Nombre de Leads ayant Cliqué / Accepté** : Calcul du pourcentage de leads ayant cliqué sur les emails ou les messages et accepté l'offre.
3. **Nombre de RDV Pris** : Nombre total de rendez-vous qualifiés pris grâce à la campagne.
 - a. Le nombre de RDV et document téléchargé se fait automatiquement via calendly

Reporting et Analyse des Résultats

1. **Reporting mensuel avec le client** :
 - a. **Présentation des résultats clés**, notamment le nombre de leads générés, le taux de conversion, le retour sur investissement, etc.
 - b. **Discussion des prochaines étapes** et des actions à entreprendre pour optimiser les résultats.
 - c. **Adaptation des rapports** en fonction des besoins spécifiques et des préférences du client.
2. **Analyse des Tendances**: Identification des tendances et des patterns de conversion pour optimiser les futures campagnes.
3. **A/B testing** : Chaque semaine nous suivons la performance afin de pouvoir éventuellement corriger un titre ou une accroche peu performante.
 - a. **Mesures Correctives**: Mise en place de mesures correctives en cas de résultats inférieurs aux objectifs fixés.
 - b. **Améliorations Continues**: Proposition d'améliorations continues pour optimiser la performance de la campagne.

Nielsenconcept



Défi : Nielsen concept cherchait à augmenter sa génération de leads qualifiés dans le secteur immobilier.

Approche : En amont du Mipim, le plus gros salon Européen du secteur; nous avons ciblé un type de participant (les asset manager) afin de pouvoir placer un message hyper ciblé et puissant. MSS a scrapé la base de données visiteur et lancé une campagne d'acquisition de 2 mois

Résultats : 84 rdv obtenu pour le salon.

Urban Cycle



Défi : Lancement d'une offre de vélo adapté; Etre lisible et générer des devis à court terme.

Approche : Mobiliser nos contacts, et communication ciblée, emailing + site web

Résultats : 48 devis émis en 3 mois.

Normaclo



Défi : Lancement sur le marché Français d'un nouveau produit abri vélo.

Approche : Connu pour ses clotures mais inconnu pour ce nouveau produit. Nous avons mobilisés nos bases de données pour booster la visibilité de la marque. L'approche combine Stratégie Go To Market, du marketing digital (mailing), présence salon.

Résultats : dès le premier mois: génération de 4 demandes de devis suivies d'une progression régulière.

Ces études de cas démontrent notre expertise et notre capacité à générer des résultats concrets pour nos clients B2B en utilisant des stratégies marketing digitales efficaces et adaptées à leurs besoins spécifiques.

MARKETING DIGITAL PROPOSITION



Objectif :

- **5000 Leads maximum lancé par mois.**
- **Utilisation d'une Base Sectorielle et d'une base Qualifiée**
 - Une combinaison de base de départ sectorielle, moins qualifiée mais offrant un potentiel d'expansion significatif
 - Une base qualifiée pour des résultats plus concrets et précoces.
 -

Approche :

- **Lancement de 2 Scénarios Simultanés:** Pour maximiser la portée et l'efficacité
- **Focus sur la Conversion en RDV:** L'objectif principal est de convertir ces leads en 8 à 16 rendez-vous qualifiés chaque mois, dans un délai de deux mois après leur génération initiale.

Remarque :

- **Base Qualifiée pour des Résultats Précoces:** Il est important de noter que la base qualifiée peut offrir des résultats plus précoces en termes de conversion en rendez-vous, accélérant ainsi notre processus d'acquisition de clients.

TARIF ACCOMPAGNEMENT

Nous proposons trois options tarifaires flexibles pour notre service d'acquisition de leads, combinant un montant fixe et un montant variable en fonction des résultats obtenus.

Option 1

- **Montant Fixe:** 1000€ par mois**
- **Montant Variable:** 210€ par rendez-vous qualifié décroché, .

Option 2

- **Montant Fixe:** 1500€ par mois**
- **Montant Variable:** 140€ par rendez-vous qualifié décroché, .

Option 3

- **Montant Fixe:** 2000€ par mois**
- **Montant Variable:** 70€ par rendez-vous qualifié décroché, .

****Nota : Le montant fixe est payable au début du mois avant chaque prestation; le variable le mois suivant.**

Le tarif comprends :

- Le setup : mise en place initiale des campagnes et outils
- Abonnement aux outils de marketing
- Messagerie email
- Message LinkedIn
- Message vocaux
- Appel à tiède des prospects intéressés

Ces options offrent une flexibilité et une transparence totales, vous permettant de choisir la formule qui correspond le mieux à vos besoins et à votre budget. Le montant variable est basé sur les résultats réels obtenus, garantissant ainsi un investissement efficace et rentable pour votre entreprise.

- Tarif comprenant: briefing + 1 reporting & réunion mensuelle
- Tarif journée supplémentaire = 750€ jour

CONTACT US



MYSTARTUPSTUDIO



nicolas@mystartupstudio.eu



Sundevedsgade 25 ST
1751 COPENHAGEN
DANEMARK



<https://mystartupstudio.eu>