



Branding, Communication et Marketing

Les Tendances Tech en B2B pour 2025

Les nouvelles technologies redéfinissent le paysage du B2B. Voici les grandes tendances appuyées **d'exemples concrets** pour vous inspirer. À la fin, vous trouverez un plan d'action pour mettre ces idées en pratique.



par **Gaelle Pommereau**

Hyper-automatisation et IA Avancée

L'hyper-automatisation et l'IA optimisent vos processus métiers et marketing. Ces technologies vous permettent de gagner du temps, d'améliorer la précision de vos actions et de réduire le go-to-market.

○ Automatisation des RH

Des outils comme Workday simplifient le recrutement et l'intégration des talents en automatisant les tâches administratives.

○ Lead Nurturing Automatisé

HubSpot ou Salesforce Einstein analysent les leads en temps réel, déclenchent des emails personnalisés et priorisent vos prospects.

○ Analyse prédictive des ventes

Identification des meilleures opportunités grâce à l'IA et des outils comme Tableau + Tableau CRM.



Contenu Vidéo Court et "B2Cisation" du B2B

S'inspirer des pratiques B2C pour produire des vidéos dynamiques et engageantes en B2B. Idéal pour capter l'attention rapidement et transmettre des messages percutants.



Mini-tutos

IBM diffuse des tutoriels vidéo courts sur LinkedIn pour expliquer ses solutions cloud de manière simple et rapide.



TikTok B2B

Cisco utilise TikTok pour produire des contenus ludiques et éducatifs, attirant de jeunes décideurs.



Stories éphémères

Partage de success stories clients sur Instagram ou LinkedIn pour inspirer et humaniser ses produits.



Authenticité et Marketing d'Influence

L'authenticité est clé. Que ce soit via des témoignages clients ou des collaborations avec des influenceurs, les marques B2B renforcent leur crédibilité et leur proximité avec leurs audiences.

Partenariats d'experts

SAP s'associe à des leaders d'opinion comme Ray Wang pour mettre en avant ses solutions lors d'événements.

Ambassadeurs internes

Microsoft forme ses collaborateurs à partager leur expérience professionnelle sur les réseaux sociaux (#MicrosoftLife).

Témoignages clients

HubSpot publie des vidéos où des entrepreneurs racontent comment leurs outils les ont aidés à réussir.



Données en Temps Réel et Personnalisation

1

Publicités dynamiques

Google Ads ajuste automatiquement les annonces en fonction des recherches et comportements des utilisateurs.

2

Rapports en temps réel

HSBC utilise Tableau ou Power BI pour créer des dashboards interactifs adaptés à chaque client.

3

Emails personnalisés

AWS envoie des recommandations produits ou services basées sur les habitudes d'utilisation de ses clients.

Technologies Immersives et Humains Synthétiques

La réalité augmentée, la réalité virtuelle et les avatars digitaux offrent des expériences immersives inédites, renforçant l'interaction et l'engagement.

Formation en AR

Siemens forme ses clients avec des simulations en réalité augmentée, permettant de manipuler des équipements virtuels sans risque.

Démonstrations immersives

STRIPE propose une visite immersive de ses services via réalité virtuelle, plongeant ses prospects dans une expérience convaincante.

Avatars digitaux

"Sam" de Soul Machines simule des conversations naturelles avec les clients, 24h/24, sans jamais se fatiguer ;)





Plan d'action en 5 étapes

1

Automatisation et IA

Identifiez les tâches chronophages dans vos processus (ex. : nurturing, gestion RH) et adoptez des outils pour les automatiser.

2

Vidéos dynamiques

Lancez une campagne vidéo pour vulgariser vos solutions ou partager des retours clients.

3

Collaborations authentiques

Mettez en avant des témoignages clients ou collaborez avec des experts et influenceurs pour légitimer votre offre.

4

Personnalisation via données

Analysez vos données clients pour personnaliser vos campagnes marketing et vos interactions commerciales.

5

Expériences immersives

Intégrez des technologies comme l'AR ou la VR dans vos présentations, formations ou démonstrations produits.

Ressources utiles



HubSpot & Salesforce Einstein

Solutions CRM et marketing automation.



Zapier

Automatisation des workflows.



Workday

Gestion des ressources humaines.



Canva & CapCut

Outils de création et montage vidéo.



Loom

Création de tutoriels vidéo.



Hootsuite & Typeform

Gestion des réseaux sociaux et recueil de témoignages.



Google Analytics & Power BI/Tableau

Analyse comportementale et tableaux de bord.



Matterport & Soul Machines & Sketchfab

Tours virtuels et contenus immersifs.

Besoin d'aide ?

Vous vous sentez dépassé ou ne savez pas par où commencer ?

Pas de problème : l'équipe **COGNIZANCE** est là pour vous **accompagner**. Que ce soit pour analyser vos besoins, définir les meilleures stratégies de **branding** ou mettre en place des solutions de **growth marketing**, nous sommes à vos côtés à chaque étape.

Notre mission : vous permettre de valoriser votre entreprise et d'attirer plus de clients, tout en vous permettant de vous concentrer sur ce qui compte le plus pour vous.

Contactez-nous, et on s'occupe du reste !

Je veux accélérer en 2025 !

