

Génération de Leads Outbound pour le B2B Tech et Digital

Découvrez les stratégies efficaces pour **générer des leads qualifiés** et **stimuler la croissance** de votre entreprise B2B dans le secteur technologique et digital.





Les 3 Méthodes Principales de Génération de Leads

1 L'emailing

Une approche directe et personnalisable pour atteindre vos prospects.

2 Les publicités ciblées

Sur Google, Meta et LinkedIn.

3 L'automatisation de messages sur LinkedIn

Pour une approche professionnelle et personnalisée à grande échelle.



L'Emailing : Préparation Technique

Noms de Domaine

Créez un domaine dédié aux campagnes, similaire mais distinct de votre domaine principal.

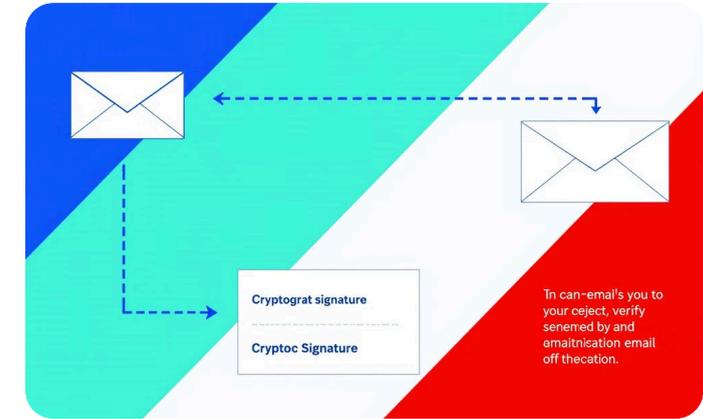
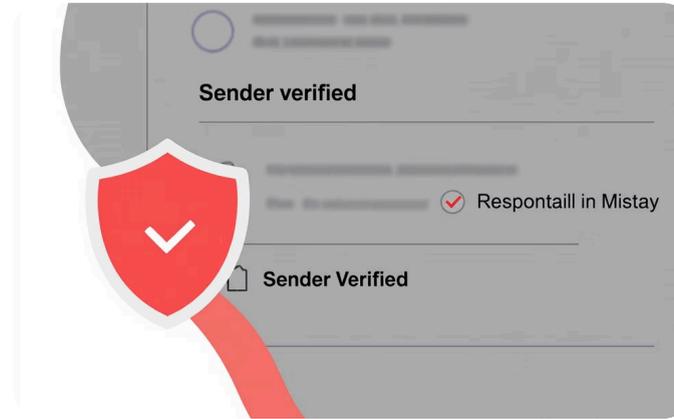
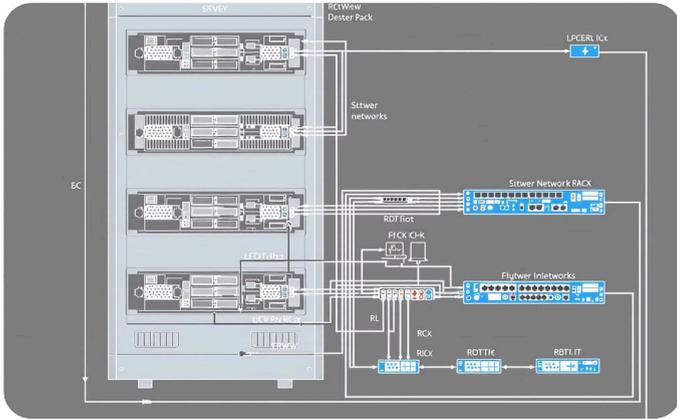
Protocoles de Sécurité

Configurez SPF, DKIM et DMARC pour assurer la délivrabilité et la crédibilité.

Préchauffage IP

Augmentez progressivement le volume d'envois pour bâtir une bonne réputation d'expéditeur.

1. Achat et paramétrage du nom de domaine



Configuration du Nom de Domaine

Créez un domaine dédié aux campagnes, proche mais distinct de votre domaine principal (ex: *SaaSPourLeMedical.com* pour le domaine *SaaSmedical.com*).

Protocole SPF

Vérifiez que votre serveur est autorisé à envoyer des emails, limitant les risques de spam et d'usurpation.

SPF (Sender Policy Framework)

DKIM et DMARC

Authentifiez vos emails avec des signatures numériques uniques et des protocoles de vérification avancés.

DKIM (DomainKeys Identified Mail)

DMARC (Domain-based Message Authentication)

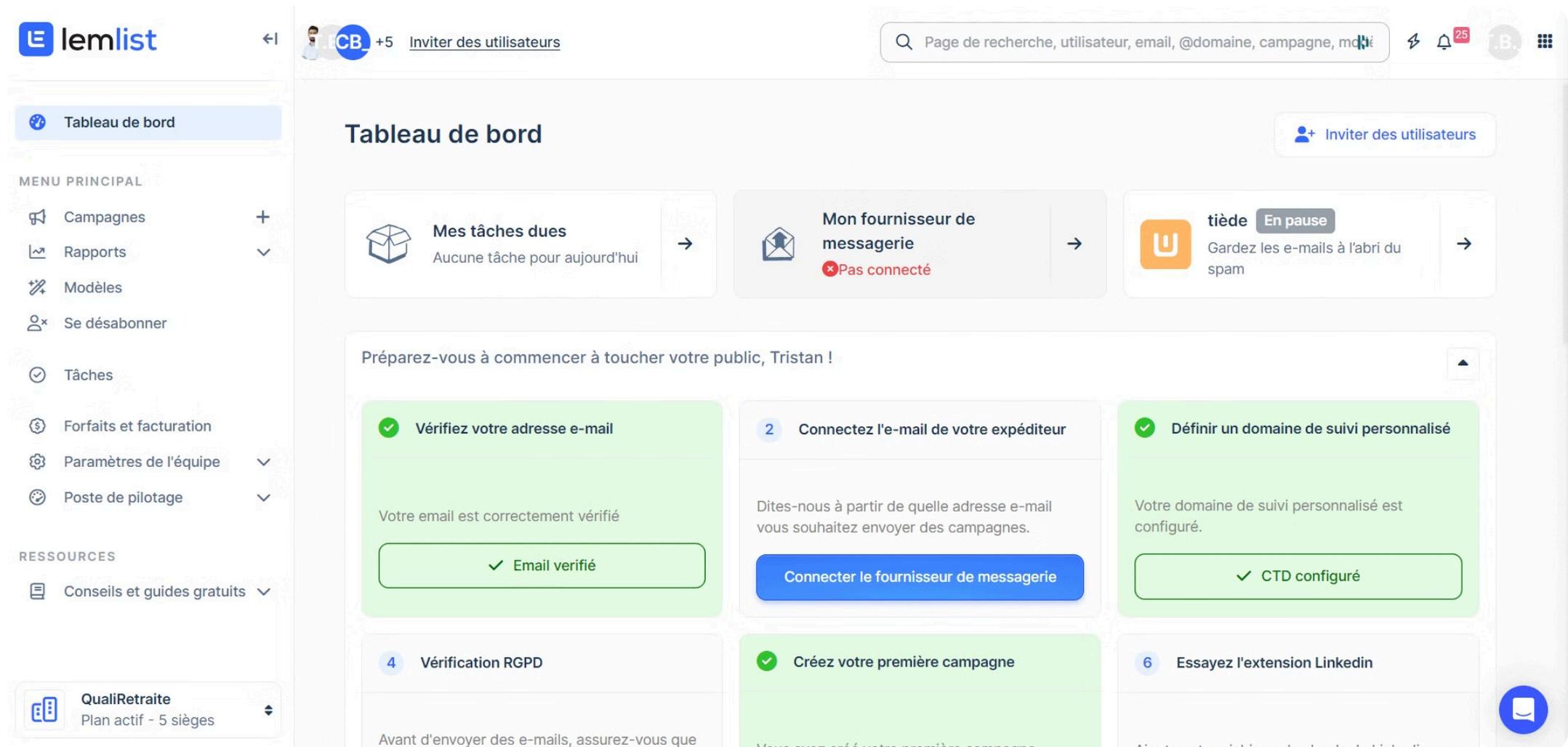
2. Préchauffer son adresse IP

Pour éviter que vos emails ne soient marqués comme spam, **envoyez-les progressivement depuis vos nouvelles adresses afin de bâtir une bonne réputation d'expéditeur**. Par exemple, commencez par 5 emails le premier jour, puis augmentez progressivement jusqu'au volume prévu.

Astuce: des logiciels existent pour assurer automatiquement le préchauffage de l'adresse IP, comme Lemwarm, édité par Lemlist

L'Avantage du Test Continu en Emailing (1/2)

C'est LA grande valeur ajoutée de l'emailing: le test pour une amélioration continue. Les consoles de contrôle de campagne proposent en effet toutes les statistiques en temps réel. Il est donc aisé de voir rapidement ce qui peut être amélioré. Emails reçus, ouvertures, conversions clics et même comportements des prospects peuvent être monitorés, comme dans l'exemple ci-dessous.



The screenshot displays the Lemlist dashboard interface. On the left, there is a navigation menu with sections for 'MENU PRINCIPAL' (Campagnes, Rapports, Modèles, Se désabonner, Tâches, Forfaits et facturation, Paramètres de l'équipe, Poste de pilotage) and 'RESSOURCES' (Conseils et guides gratuits). The main content area is titled 'Tableau de bord' and includes a search bar at the top right. Below the search bar, there are three key performance indicator (KPI) cards: 'Mes tâches dues' (Aucune tâche pour aujourd'hui), 'Mon fournisseur de messagerie' (Pas connecté), and 'tiède' (En pause, Gardez les e-mails à l'abri du spam). A central section titled 'Préparez-vous à commencer à toucher votre public, Tristan !' contains six numbered steps: 1. Vérifiez votre adresse e-mail (Email vérifié), 2. Connectez l'e-mail de votre expéditeur (Connecter le fournisseur de messagerie), 3. Définir un domaine de suivi personnalisé (CTD configuré), 4. Vérification RGPD, 5. Créez votre première campagne, and 6. Essayez l'extension LinkedIn. A 'QualiRetraite' widget is visible at the bottom left, and a chat icon is at the bottom right.

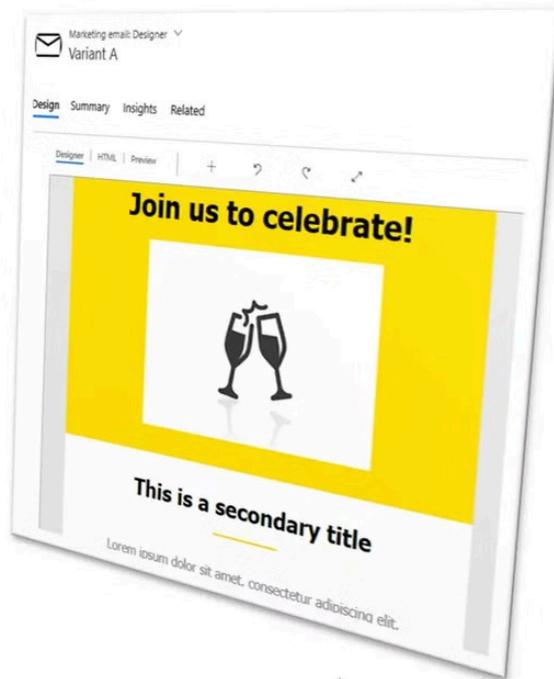
L'Avantage du Test Continu en Emailing (2/2)

Pour anticiper cela, il est recommandé de mettre en place de l'A/B testing. En d'autres mots de **prévoir une comparaison de formes d'emails** avant le premier, dans le but de multiplier les chances de réussite. Une méthode créée et maintenant utilisée par tous les GAFAM.

A/B Testing

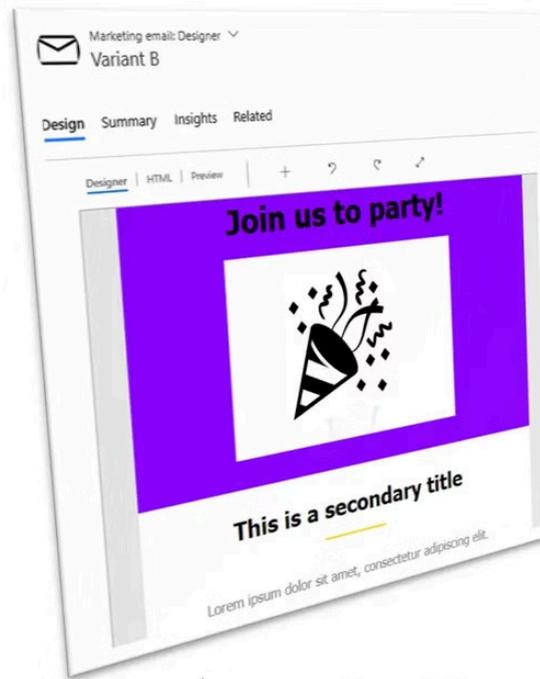
50% recipients in a sample group see variation A

50% recipients in a sample group see variation B



CTR: 13%

VS



CTR: 35%

Send the winner variation to the rest of the audience

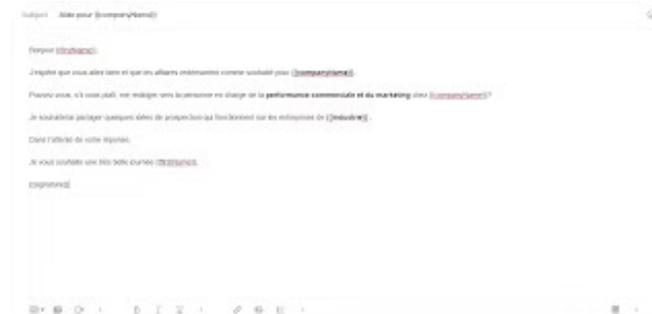


Types d'Emails pour la Génération de Leads



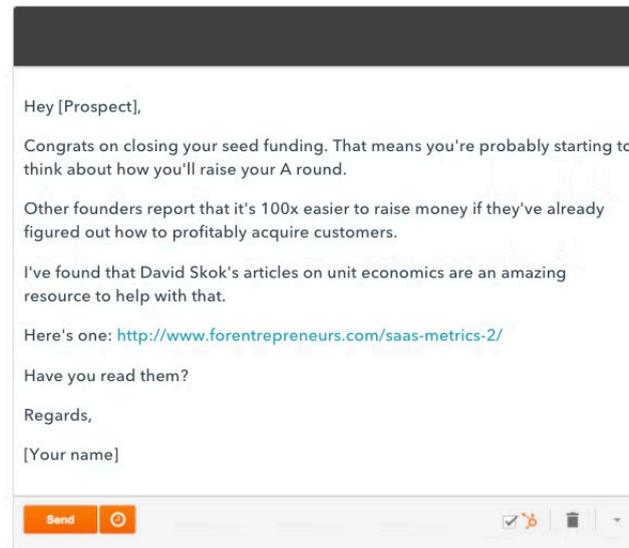
Cold Emailing

Messages courts et pertinents pour capter l'attention de nouveaux prospects.



Emails Informatifs

Partagez des ressources utiles pour établir votre crédibilité et renforcer les relations.



Newsletters

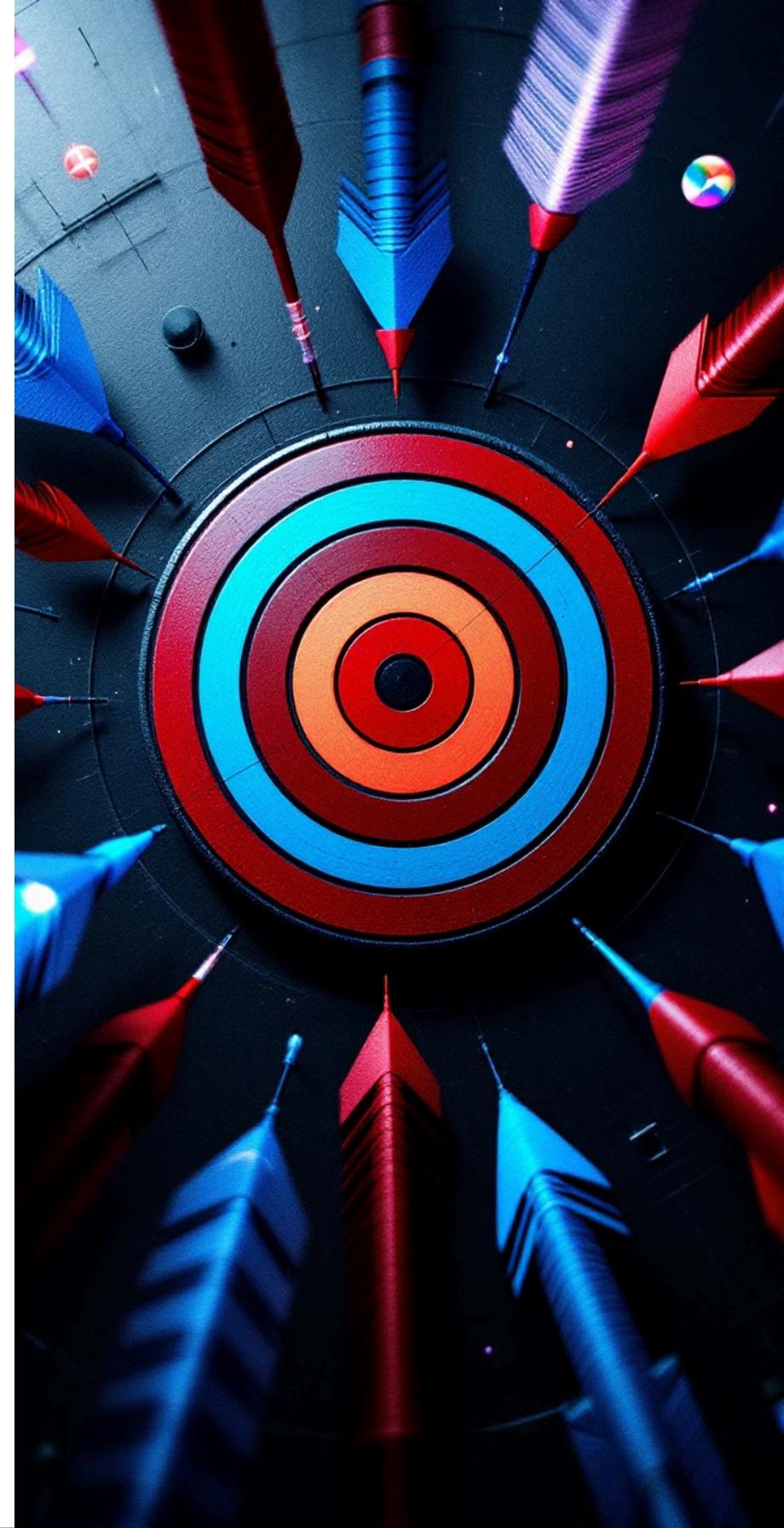
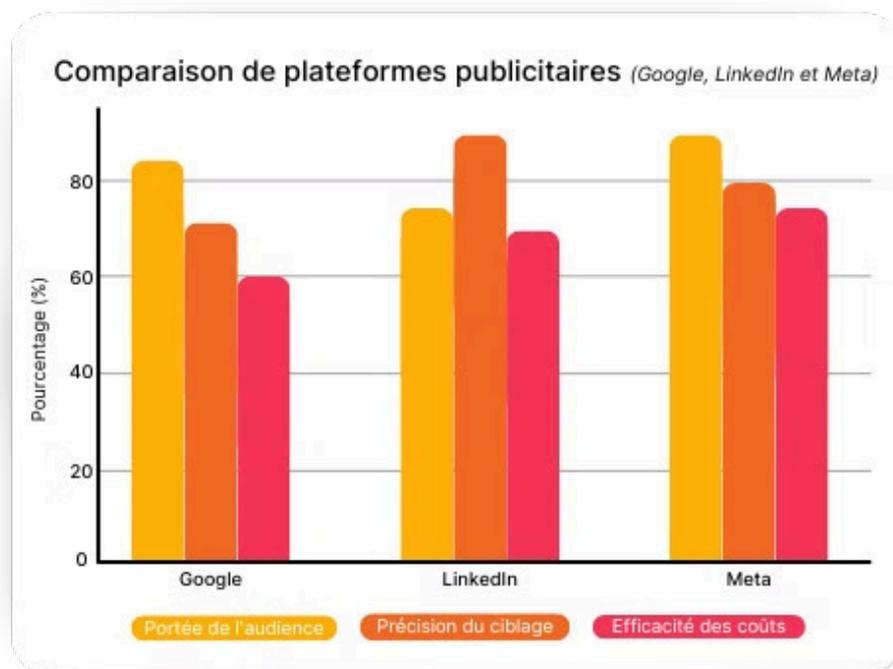
Fidélisez vos clients et tenez les informés de vos actualités. C'est un puissant outil de marketing pour renforcer l'engagement à long terme.



Les Publicités Ciblées :

Une méthode performante

Les publicités ciblées sur Google, LinkedIn et Meta offrent des opportunités précieuses pour atteindre vos clients idéaux. Grâce au ciblage avancé, vous pouvez créer des campagnes parfaitement adaptées à votre audience, maximisant ainsi votre retour sur investissement. Encore plus aujourd'hui avec les derniers développements, comme les audiences lookalike.



Google Ads : Search et Display

Google Search

Apparaissent dans les premiers résultats de recherche lorsque les prospects cherchent une solution. **Très efficace pour la génération de leads.**

Si la première option ne reçoit pas d'échos favorables, la deuxième est une mine d'or pour la génération de leads. Les annonces Google apparaissent **au moment précis où le prospect cherche une solution** à son problème et se présentent comme une des solutions. La publicité est donc considérée comme non intrusive et convertit ainsi de nombreux prospects en leads.

Google Display

Affichez des bannières ou vidéos sur des sites tiers. Moins performant mais **utile pour la notoriété de marque.**

Sponsorisé

 petit-et-fils.com
<https://www.petit-et-fils.com> > serrurier > pau

Artisan Serrurier - Pau - Serrurier Pau

Serrurier Agree, Ouverture de Porte, Changement de Serrure, Reparation Porte Vandalisee.

Serruriers a Proximite

Serrurier a Proximite de Chez Vous Pau

Ouverture de Porte

Ouverture de PorteY Appelez Nous Pau

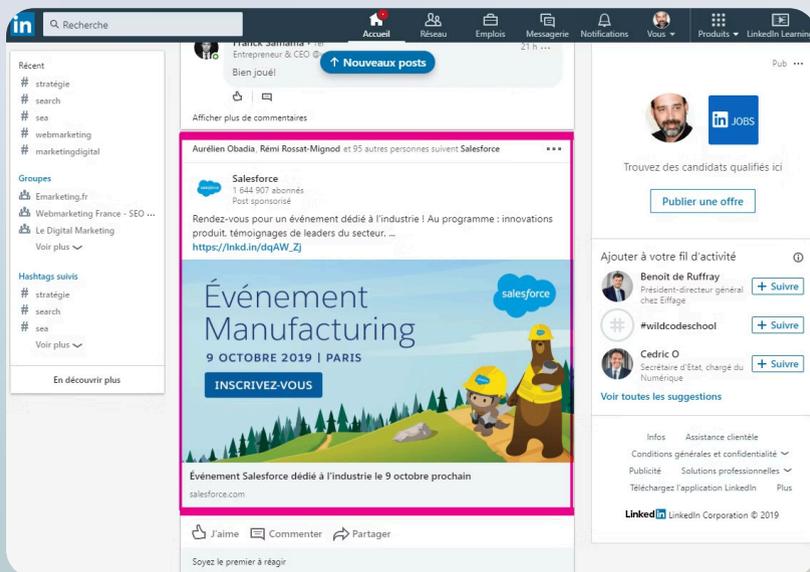
Sponsorisé

 business.google.com
<https://business.google.com>

24h/24 7j/7 - Serrurier Pau tarbes en 20mn - Serrurier depanneur

Depannage en **serrurerie** a h24 rapide et pas cher. Sur **Pau** Tarbes et alentours.

LinkedIn Ads : Le B2B par Excellence



1 Ciblage Professionnel Précis

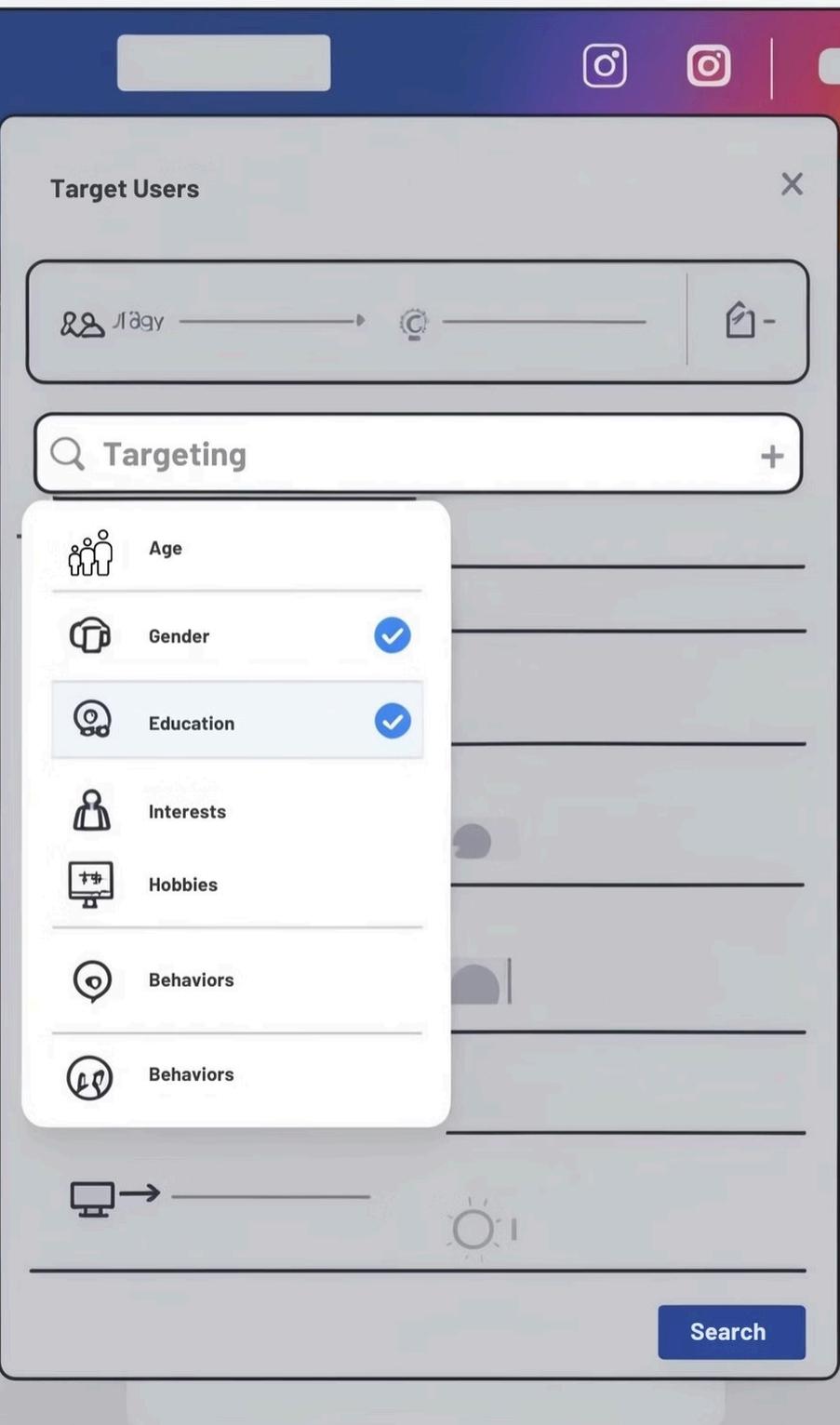
Segmentez votre audience selon le poste, le secteur ou la localisation.

2 Crédibilité Renforcée

Profitez de la réputation sérieuse de LinkedIn pour améliorer votre image de marque.

3 Synergie avec l'Emailing

Renforcez l'impact de vos campagnes email grâce à une présence publicitaire sur LinkedIn.



Meta Ads : Facebook et Instagram

Grande Portée

Idéal pour sensibiliser des audiences variées à grande échelle.

Ciblage Avancé

Visez les prospects par âge, sexe, niveau d'éducation, etc...

Coût-Efficacité

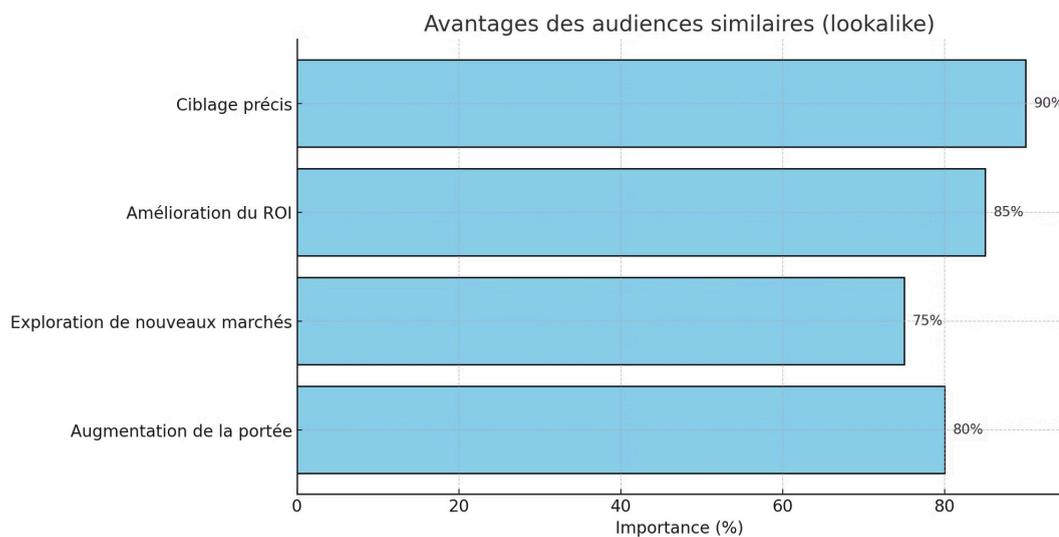
Bénéficiez d'un coût par clic généralement inférieur à celui de LinkedIn.

i **GROSSE VALEUR AJOUTÉE:** vous pouvez cibler les prospects par centre d'intérêt ou par leur comportement. Une option jugée moins sérieuse et B2B que LinkedIn, mais au coût par clic qui s'avère beaucoup moins cher.



La Puissance des Audiences Similaires (Lookalike)

Les audiences similaires permettent d'identifier des prospects partageant des caractéristiques communes avec vos clients actuels. En analysant votre base de données clients, les plateformes comme Meta, LinkedIn et Google ciblent des profils similaires, **maximisant ainsi l'efficacité de vos campagnes.**



Exemple d'audience similaire :

Base de Données Clients

Responsables marketing dans des startups tech

Analyse de Plateforme

Identification des caractéristiques communes

Audience Similaire

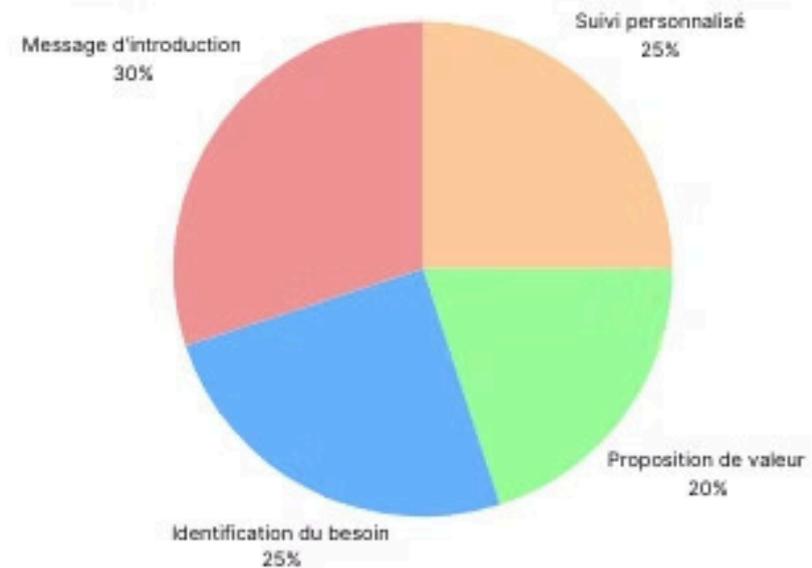
Nouveaux responsables marketing dans des entreprises similaires

L'Automatisation de Messages personnalisés sur LinkedIn

LinkedIn est la plateforme professionnelle par excellence pour le B2B. L'automatisation des messages permet de contacter rapidement des prospects tout en maintenant une personnalisation qui renforce l'impact de votre approche.



Exemple de personnalisation de messages sur LinkedIn



Avantages de l'Automatisation sur LinkedIn



Gain de Temps

Avec des outils comme **Lemlist** ou **Phantombuster**, automatisez l'envoi de centaines de messages tout en adaptant chaque message au profil du prospect.



Connexions Authentiques

Personnalisez vos messages avec les données du prospect pour montrer votre connaissance de ses besoins.



Amélioration Continue

Grâce aux statistiques en temps réel, analysez les types de messages qui fonctionnent le mieux et ajuster vos approches en conséquence.



Conseils pour une Croissance Durable

Personnalisation

Adaptez vos messages à chaque segment de votre audience.

Valeur Ajoutée

Offrez toujours du contenu pertinent et utile à vos prospects.

Cohérence

Maintenez une image de marque cohérente sur tous les canaux.

Agilité

Soyez prêt à ajuster vos stratégies en fonction des retours et des résultats.

Conclusion : Vers une Croissance B2B Maîtrisée

En maîtrisant ces stratégies de génération de leads outbound - emailing, publicités ciblées et automatisation LinkedIn - et en adoptant une approche d'amélioration continue, votre entreprise B2B dans le secteur tech et digital est bien positionnée pour une croissance soutenue et maîtrisée.

