



[www.solutions-marketing-btob.fr](http://www.solutions-marketing-btob.fr)

Conférence sur le **marketing online BtoB**

2ème Édition – Le **25 mars 2009** à la Défense

### Marketing BtoB : Comment booster la génération de leads ?

Sept prestataires spécialisés en marketing BtoB organisent la 2<sup>ème</sup> édition de leur conférence consacrée cette année à la **génération de leads** ou comment transformer un visiteur en prospect qualifié.

Paris, le lundi 2 février 2009

**Le marketing BtoB évolue.** Le web et ses nouveaux usages donnent le pouvoir au client, et exigent des compétences pointues chez le marketeur. Pour certaines sociétés, la maturité des solutions accroît la difficulté de se démarquer de ses concurrents. Pour d'autres, c'est la nouveauté de l'offre qui rend complexe la démonstration de sa valeur ajoutée.

Dans un contexte économique difficile, il est plus que jamais essentiel de **se concentrer sur les stratégies marketing au ROI prouvé.**

#### Une première édition couronnée de succès

En 2008, 70 responsables marketing du secteur IT (éditeurs de logiciels, SSII, fabricants...) étaient présents pour la première édition de la conférence sur les solutions e-marketing. La plupart représentant les grands noms du secteur : HP, Oracle, IBM, Steria, Symantec, Atos Origin, Bull, Cegedim, Claranet, Dassault Systèmes, Coheris, Dynasys, Ilog, Informatica, Klee, Navteq, Nec Computers...

#### L'édition 2009

Cette année, sept prestataires spécialisés en marketing BtoB vont présenter à 150 personnes leurs solutions de génération de leads organisées en quatre maillons d'une chaîne de valeur : **les 4 C**

« **Cibler, Convaincre, Connaître, Concrétiser** »



**Cibler** : générer du trafic online vers les sites des annonceurs

Euclead : e-mail Marketing

I-prospects : Référencement web

**Convaincre** : inciter le visiteur à entrer en contact grâce à des contenus à forte valeur ajoutée

Niouzeo : Contenus Riches (Livre blanc, blog d'entreprise...)

Brainsonic : Rich Media (Webcast et portails Web TV)

Adexys : Enquête en ligne par autoévaluation

**Connaitre** : identifier, scorer et qualifier les entreprises qui visitent le site internet de l'annonceur

Smartline-Systems : Web Analytics

**Concrétiser** : transformer les contacts en prospects qualifiés

UProgress : Qualification des leads générés online



#### **Retour d'expérience : le témoignage de la SSII Osiatis**

Pour cette seconde édition, la conférence aura comme fil conducteur le témoignage de la responsable marketing de la société Osiatis, Madame Anne BELLON qui utilise aujourd'hui toutes les solutions présentées.

-----

La conférence aura lieu le mercredi 25 mars 2009 à 15h00 dans le centre d'affaires NCI Com'Square à La Défense.

-----

La conférence sera filmée et les enregistrements vidéo seront disponibles sur le site internet ainsi qu'un livre blanc reprenant le contenu de la conférence.

**Contact presse** :

Pierre Dagnicourt - EUCLEAD

01 46 96 56 54 ou [pdagnicourt@euclead.fr](mailto:pdagnicourt@euclead.fr)