

10 chiffres pour en finir avec les idées reçues sur le Télémarketing en BtoB

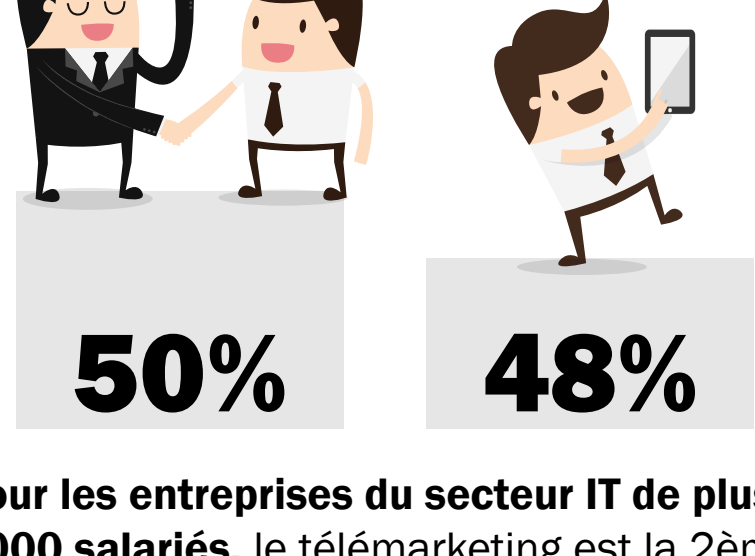


Le télémarketing reste un canal efficace¹

54%



des responsables marketing utilisent le télémarketing.

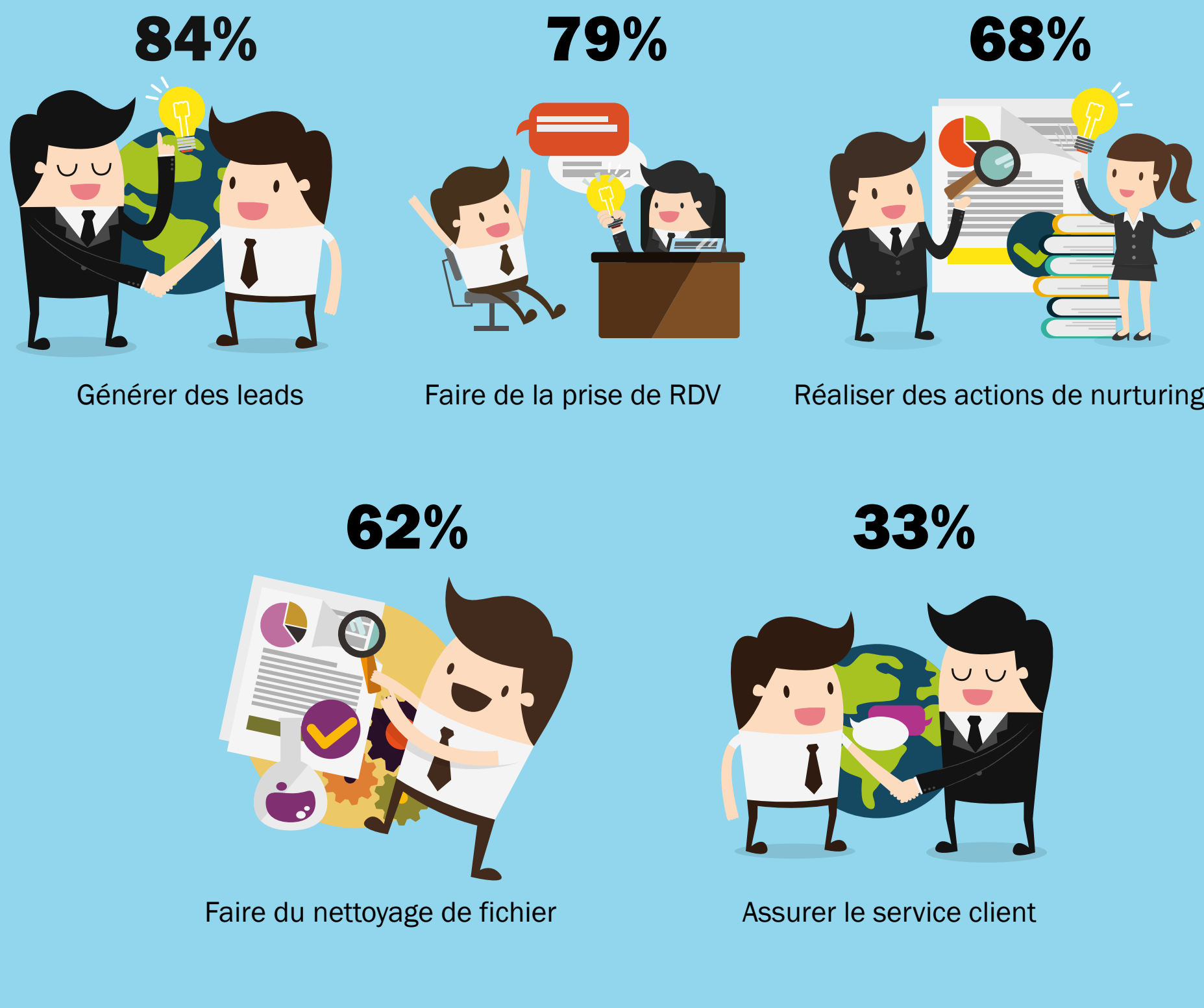


Pour les entreprises du secteur IT de plus de 1000 salariés, le télémarketing est la 2ème source de leads la plus importante (48%) après la prospection commerciale (50%).



Environ 60% des managers dans le marketing pensent que le télémarketing est "très efficace" pour créer des leads. Ce chiffre atteint plus de 90% si l'on ajoute ceux qui le considèrent "efficace".

Les 5 raisons pour lesquelles les marketers ont recours au télémarketing en B2B



Un investissement rentable

ROI X 11

Pour 1€ dépensé en télémarketing, une entreprise peut espérer un retour sur investissement de 11€.



Tordons le cou aux idées reçues !

4%



Seuls 4% des managers considèrent les appels au travail comme faisant partie des publicités les plus intrusives.

35%

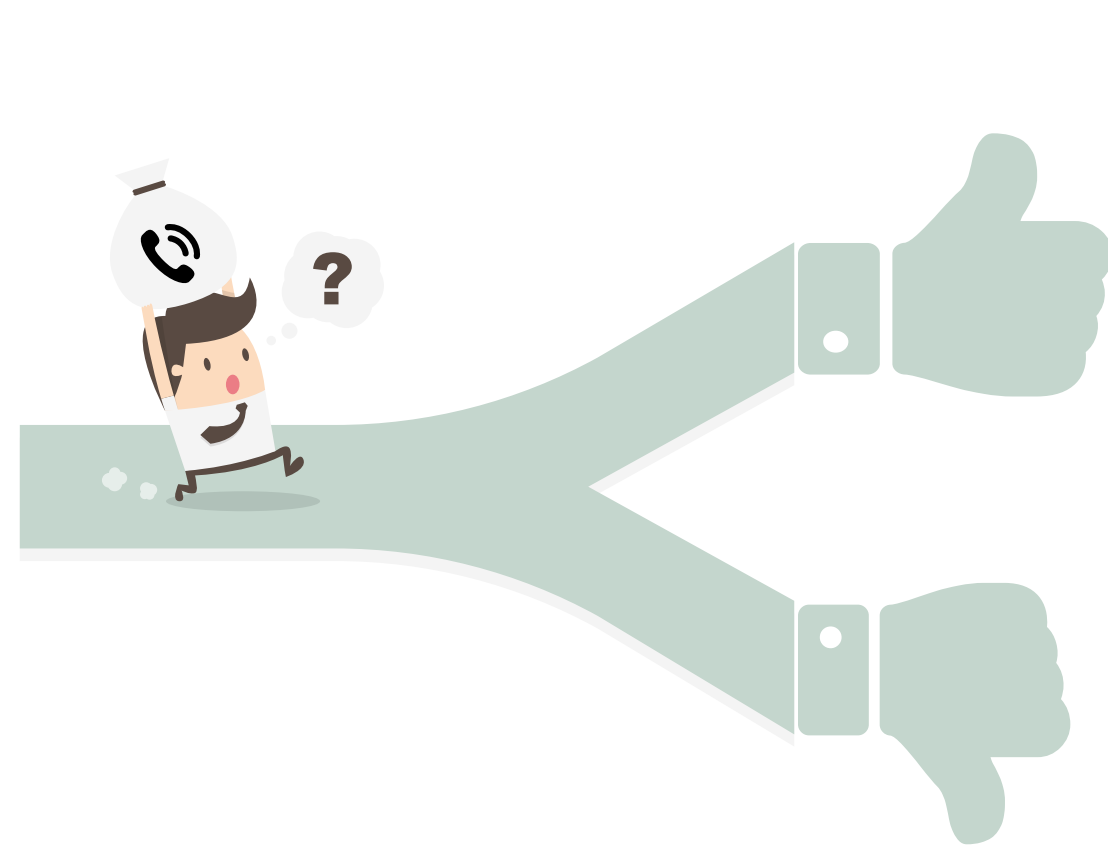


Cependant, pour 35%, l'appel téléphonique à la maison est le type de publicité le plus intrusif.

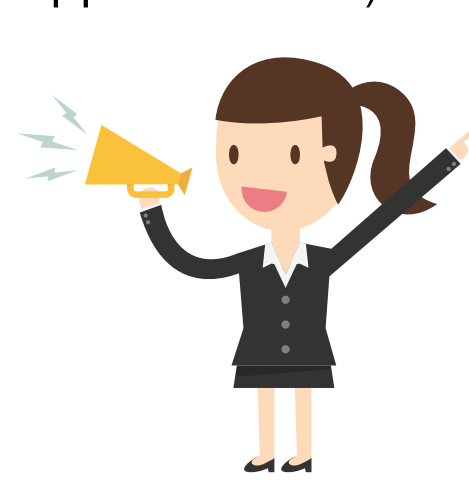
28% des managers se sentent estimés et valorisés lorsqu'ils reçoivent un appel de télémarketing alors qu'ils ne sont plus que 1% lorsqu'il s'agit d'un mail marketing.



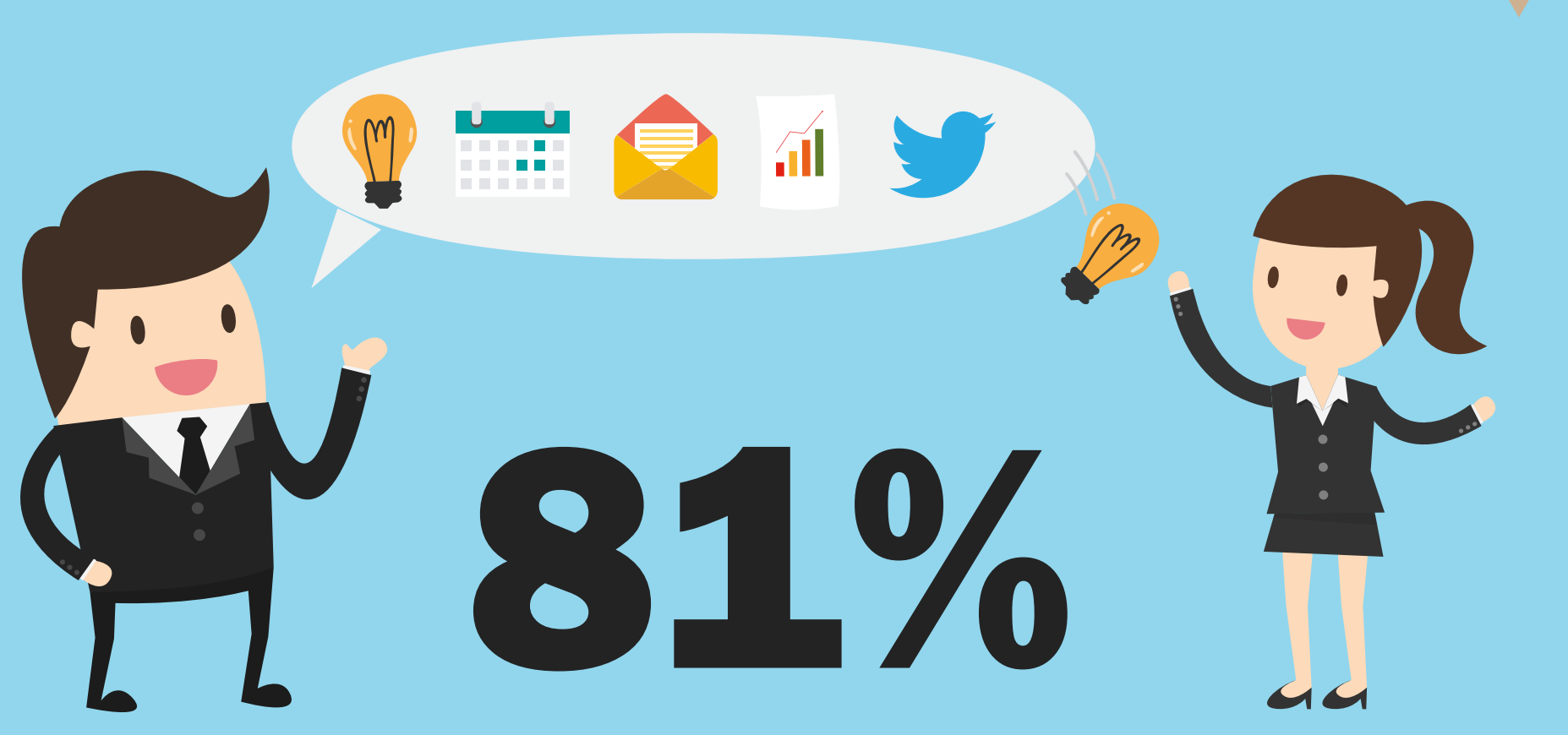
La préparation des appels et la compétence des équipes conditionne la réussite des opérations de télémarketing



Les appels mal ciblés réduisent les chances d'aboutir à un résultat positif (réponses, leads, opportunités...) de 30%.

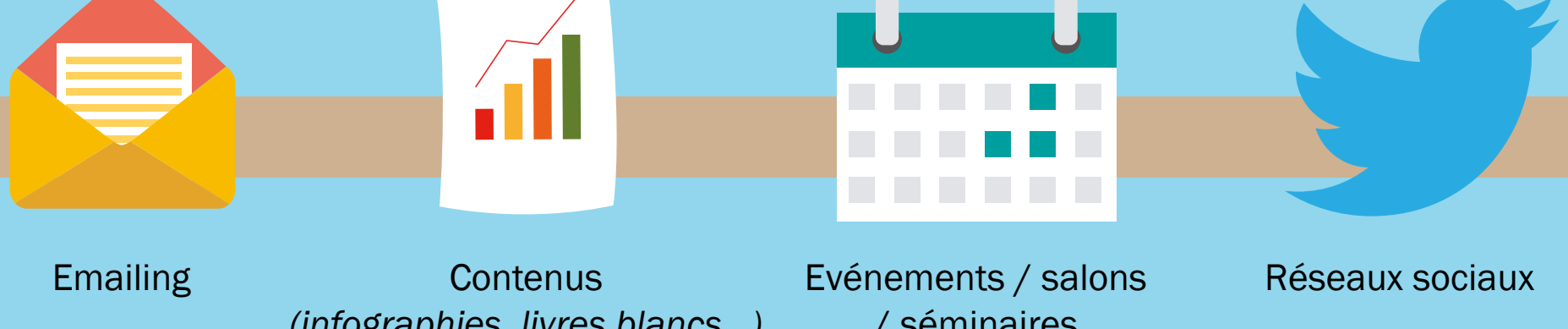


La clé du succès en marketing BtoB est de combiner le télémarketing avec d'autres canaux :



des managers pensent avoir amélioré leurs rendements de campagne en combinant le télémarketing avec un autre canal.

Les 4 meilleurs canaux à combiner aux actions de télémarketing :



SOURCES

- The B2B Barometer Report, Edition Business Marketing Collective, 2015
- Etude « Quels usages et pratiques des directions marketing B2B sur les médias sociaux ? », Etude indépendante réalisée sur un panel de 45 entreprises technologiques dans le B2B, principalement via email et sur des groupes spécifiques LinkedIn, 2013 https://btobconnecteddotcom.files.wordpress.com/2013/05/etude_2013_usages-et-pratiques-des-directions-marketing-b2b-sur-les-mc3a9dias-sociaux.pdf
- Why telemarketing is a potent ingredient in the marketing mix, The DMA's Contact Centre & Telemarketing Council, 2014
- Direct Marketing Association & SCI Sales Group (groupe LinkedIn), 2014
- The DMA's Contact Centre & Telemarketing Council, 2014
- Data&Marketing Association, Data-Driven Marketing Statistics, 2016