



EXTRAIT

MARKETING B2B

5 ASTUCES POUR

GÉNÉRER PLUS DE LEADS

PAR TÉLÉPHONE





Merci de parcourir cet extrait !

Nous espérons que ce chapitre du livre blanc *Marketing B2B : 5 astuces pour générer plus de leads par téléphone* vous aidera à mesurer et augmenter le nombre de leads marketing issus du canal téléphonique.

Si c'est le cas, n'hésitez pas à télécharger le livre blanc complet pour découvrir en détail toutes les astuces !

Afin de vous donner un aperçu de ce que peut vous apporter ce livre blanc, nous avons choisi d'inclure l'intégralité du sommaire.

Bonne lecture !

SOMMAIRE

00	Le téléphone, levier-clé de génération de leads	03
01	Découvrez pourquoi un lead décide de vous appeler	05
02	Apprenez à connaître votre lead	08
03	Utilisez plusieurs sources de trafic	11
04	Proposez une expérience responsive sur mobile	14
05	Soyez un expert crédible et légitime	16
06	Pour aller plus loin	19



03

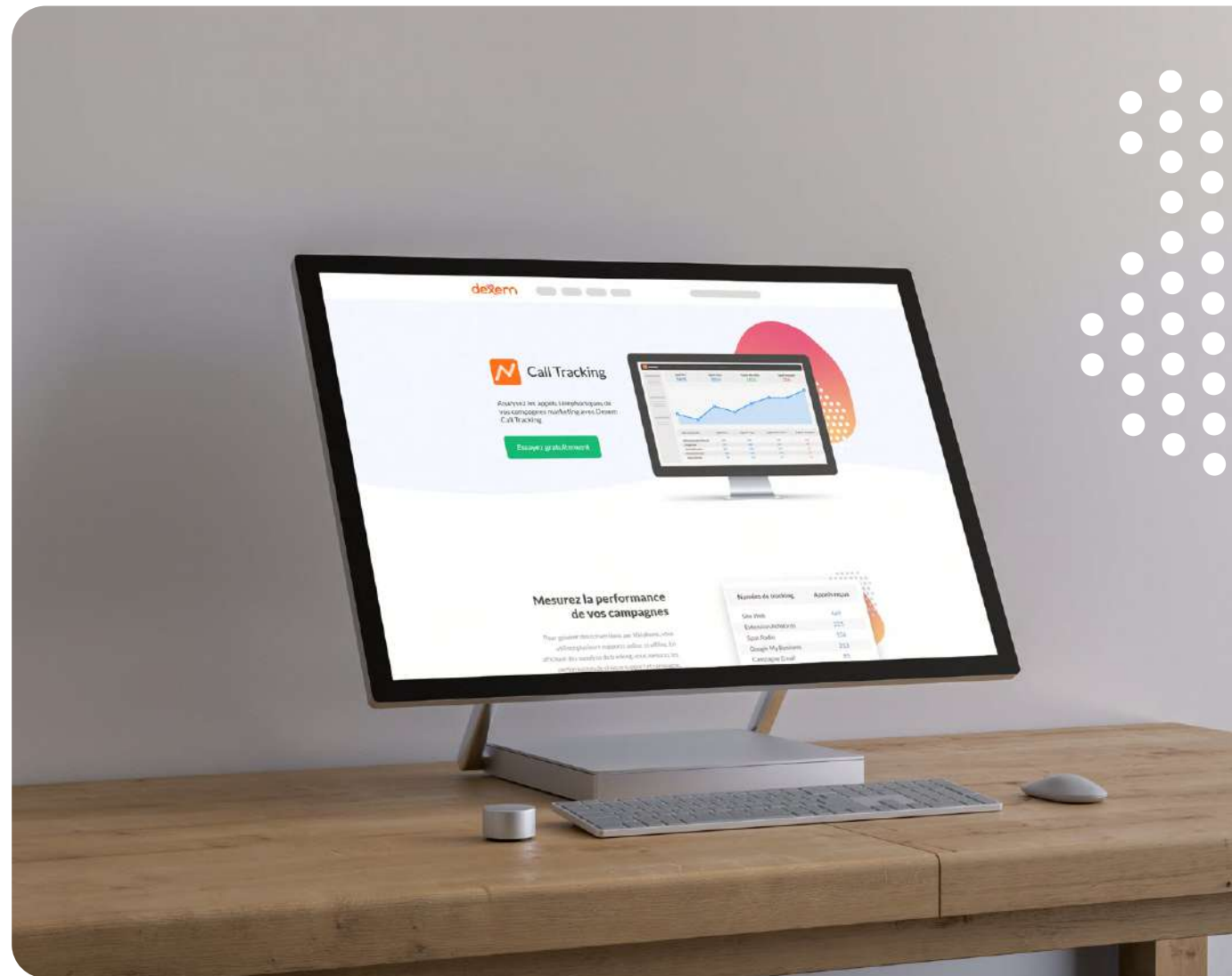
Utilisez plusieurs sources de trafic



Vos pages Web réunissent des visiteurs de tous horizons

Vos landing pages sont une source de trafic, au même titre que le référencement naturel, les annonces sponsorisées comme Google Ads ou Microsoft Advertising, les posts sur les réseaux sociaux, des URL définies pour une campagne spécifique, ...

Toutes ces sources de trafic permettent à vos leads d'atteindre les pages de votre site et de vous contacter par téléphone. Pour augmenter et optimiser votre haut de funnel, rien de tel que de choisir plusieurs sources de trafic et structurer votre stratégie d'acquisition autour de ces sources.

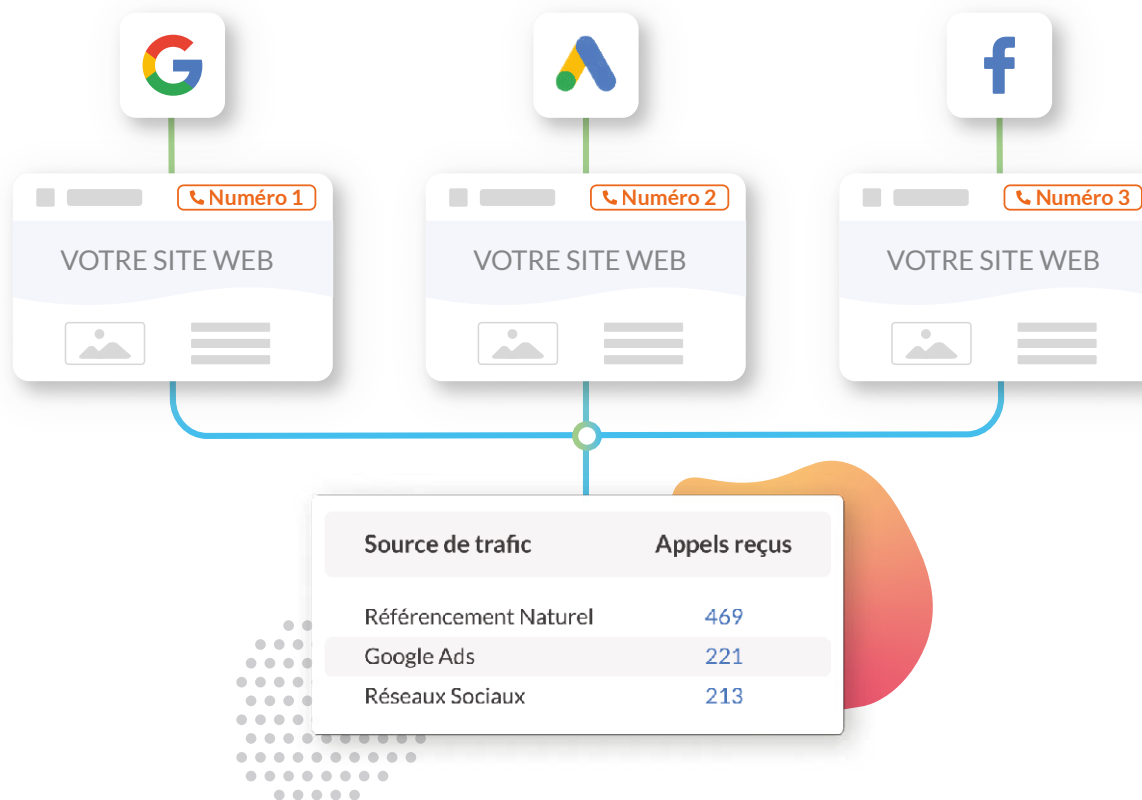


Comment choisir les bonnes sources de trafic à mettre en avant dans votre marketing ?

Il s'agit tout d'abord d'identifier celles qui affichent les meilleures performances pour votre entreprise, en l'occurrence celles depuis lesquelles le plus grand nombre d'appels est généré sur votre site.

Grâce au Call Tracking, et plus précisément à l'insertion dynamique des numéros, vous pouvez faire permuter le numéro de téléphone qui s'affiche sur la page de votre site en fonction de la source de trafic dont est issu votre visiteur. Ainsi, les visiteurs ayant été redirigés sur votre page depuis un post Facebook ne voient pas apparaître le même numéro de téléphone que ceux qui ont trouvé votre site dans les résultats de recherche Google.

Vous êtes donc en mesure d'analyser et comparer la performance de l'ensemble



de vos sources de trafic, afin d'identifier celles qui vous génèrent le plus d'appels, et d'ajuster vos actions marketing en conséquence. En investissant davantage sur les sources de trafic les plus

rentables, vous maximisez vos chances de générer encore plus de leads par téléphone depuis ces sources.



Cet extrait vous a plu ?

Téléchargez gratuitement le livre blanc complet !

[Télécharger maintenant](#)





Retrouvez plus de ressources sur

www.dexem.com