

# LEADSExplorer

## Les raisons:

- Le site web est omniprésent:
  - dans toutes vos communications imprimées ou digitales
  - toute votre publicité invite à visiter votre site web.
- 7 affaires sur 10 en B2B commencent par une recherche sur Internet:
- Seuls 2-3% des visiteurs de votre site web soumettront leurs détails de contact.  
Que faire avec les 97% d'autres visiteurs ?

*Demandez-vous qui est entrain de visiter votre site web en ce moment?*

## Un service web, qui permet:

- D'identifier les visiteurs de site web par le nom de l'entreprise, de définir leurs intérêts.
- De qualifier vos visiteurs comme prospects, et de les insérez dans le CRM.
- Un CRM de génération d'intéressés avec alimentation automatique et continue des données de visites de site web.
- De présenter à vos vendeurs en temps réel :
  - l'information et des rapports concernant les prospects
  - intelligence des clients (*Customer Intelligence*).
- De réduire de manière significative les frais de génération d'intéressés, de vente.
- Des appels à froid plus efficaces (*Cold Calling*)
- Des conversations à la place des campagnes de marketing.
- De valoriser vos efforts de *Pull Marketing – Inbound marketing*.

## Les services: DISCOVER et SALESTractor

**DISCOVER** : découvrez vos visiteurs : identification par le nom de l'entreprise.

Qualifiez vos visiteurs de site web comme prospects, en utilisant:

- les données de votre site web
  - le lieu, la langue
  - les mots de clés employés ou la page d'origine
  - L'intérêt par pages visitées, temps sur les pages, chemin de clics
  - Les visiteurs de retour
- des recherches d'informations sur Internet

Insérez les visiteurs comme prospects dans le système de Gestion Relation Client  
SALESTractor

## SALESTractor: CRM

Une « Vente Assistée Par Ordinateur » au lieu d'un CRM pour la génération d'intéressés et de prospects, soigner le prospect et le client, maturation de prospect, acquisition de prospects, fidélisation et rétention du client, enclenchement du client.

- Trouver de l'information et des contacts en extrayant des données d'Internet.
- Le suivi par :
  - Historique de contacts: événements et événements/actions prévues.
  - Historique de visites de site web.
- Agrégation de données par entreprise: mots de recherche utilisés, les visites.
- Qualification et gestion de prospects.
- Soigner les prospects en se basant sur l'analyse visuelle des communications et des conversations par rapport aux visites induites sur le site web.
- Qualification de prospects avec aide et outil visuel
- Retenez vos clients grâce à des alarmes lorsqu'ils revisitent le site web.

Toutes les fonctionnalités de DISCOVER sont incluses dans SALESTractor.