



Marketo et LinkedIn s'associent en faveur d'un marketing d'engagement homogène sur les différents canaux

GE va utiliser cette solution commune afin de permettre une approche marketing complète et multi-canal

Paris, le 20 avril 2015 — [Marketo, Inc.](#) (NASDAQ: MKTO), fournisseur leader de logiciels et de solutions de marketing d'engagement, annonce aujourd'hui avoir uni ses compétences avec LinkedIn dans le but de donner aux marketeurs les clés d'un engagement davantage personnalisé sur tous les points de contact avec les clients, en ligne ou hors ligne. La solution, qui combine la solution Lead Accelerator de LinkedIn et la plate-forme de marketing d'engagement de Marketo, assure la connexion des différents canaux – digital, social et hors ligne – pour permettre aux marketeurs d'entamer un dialogue pertinent avec les clients où que ces derniers soient connectés. GE, l'une des entreprises les plus innovantes du marché, sera le pionnier de cette solution commune.

« Notre objectif est de proposer aux clients une expérience réellement supérieure, ce qui implique d'engager chacun de nos clients et prospects de la façon la plus pertinente possible afin de nouer un lien fort », commente Andy Markowitz, directeur général des Performance Marketing Labs de GE. « Marketo et LinkedIn réunissent leurs plate-formes de marketing digital haut de gamme, ce qui nous permet d'entamer à grande échelle des conversations personnalisées avec nos clients et de leur fournir les meilleures solutions pour leur domaine d'activité ».

La combinaison de ces deux solutions:

- Permet aux marketeurs de créer des relations fortes sur le long-terme avec des clients connus ou des prospects, en utilisant la publicité sous forme d'affichage ou sur les réseaux sociaux, sur un ordinateur de bureau comme sur un mobile, le tout basé sur l'étape à laquelle ils se situent dans leur parcours d'achat.
- Fournir aux marketeurs des données riches sur les prospects connus ou anonymes, avec des informations pertinentes sur l'entreprise, le profil et le comportement. L'objectif est d'améliorer dans la durée la pertinence des publicités servies aux clients et prospects sur leurs canaux de diffusion de leur choix.
- Permettre aux marketeurs de développer une conversation pertinente et continue avec les clients existants en leur proposant du contenu pertinent au moment opportun, afin de renforcer la relation de confiance et la fidélité à l'égard de la marque.

Par exemple, prenons le cas de David, un client potentiel qui s'est rendu sur un site web de GE où il a téléchargé un livre blanc relatif à l'un des services de l'entreprise, sans toutefois fournir au passage ses coordonnées. Quelques jours plus tard, il se rend sur LinkedIn pour se connecter à un nouveau collègue. Désormais, grâce à l'association de Marketo et de LinkedIn, GE est en mesure de lui proposer une publicité personnalisée, basée sur le contenu du livre blanc qu'il a consulté, assortie d'une invitation à un webinaire. Lorsque David s'inscrit au webinaire, il passe du statut de lead inconnu à celui de client potentiel. GE peut alors entamer avec lui un dialogue inscrit dans la durée.

« Jusqu'à présent, les marketeurs étaient contraints de gérer leurs programmes séparément sur les différents canaux », explique Phil Fernandez, PDG de Marketo. « Une situation qui ne permettait que très difficilement d'engager les clients et prospects grâce à des contenus utiles et

pertinents, clés pour développer une relation de confiance inscrite dans la durée. L'association de Marketo et LinkedIn gomme cette barrière et permet enfin aux marketeurs de renforcer leur lien avec les clients en leur proposant des contenus personnalisés et homogènes sur les différents canaux ».

Russell Glass, responsable produits, LinkedIn Marketing Solutions, déclare : « Cette initiative de Marketo et GE renforce notre objectif, à savoir offrir l'expérience la plus fructueuse aux marketeurs spécialistes du B2B, qui cherchent à renforcer leur relation avec leurs publics-cibles sur le web ». Et d'ajouter que « la combinaison de notre nouveau LinkedIn Lead Accelerator à la plate-forme Marketo est un progrès majeur dans la façon dont les données et les technologies sophistiquées peuvent servir aux marketeurs à tisser des liens pour développer leur activité ».

A propos de Marketo

Marketo (NASDAQ: MKTO) est un fournisseur leader de logiciels et de solutions de marketing qui aident les professionnels du marketing à devenir des experts du marketing digital. Fort d'une combinaison unique d'innovation et d'expertise, Marketo s'attache principalement à aider les marketeurs à suivre le rythme d'un monde digital en constante évolution. Couvrant les différents canaux actuels – digital, réseaux sociaux, mobile et appareils en mode hors connexion –, la plate-forme de marketing d'engagement de Marketo® contient un ensemble d'applications novatrices qui aident les professionnels à gérer les différents aspects du marketing digital allant des étapes de planification et d'orchestration d'opérations marketing à la mise en œuvre d'interactions personnalisées optimisées en temps réel. Réputées pour leur facilité d'utilisation, les applications Marketo sont complétées par le réseau Marketing Nation® en plein essor, composé de plus de 400 solutions proposées par des éditeurs tiers accessibles via l'écosystème LaunchPoint® de Marketo et comptant plus de 50 000 professionnels du marketing qui partagent leurs connaissances entre eux pour étoffer leurs compétences. Grâce à ces ressources, les marketeurs modernes se targuent d'une agilité sans précédent et de meilleurs résultats. Le siège de Marketo se situe à San Mateo (Californie), avec des bureaux en Europe, en Australie et au Japon qui permettent à l'entreprise de se positionner comme partenaire stratégique de plus de 3 750 grandes entreprises et sociétés en plein essor dans différentes industries. Plus en savoir plus, rendez-vous sur www.marketo.com.

Facebook® is a registered trademark of Facebook, Inc.

CONTACTS PRESSE

Kelly Martin – Kelly.martin@hotwirepr.com / 01 43 12 55 45

Sabrina Gonzalez – Sabrina.gonzalez@hotwirepr.com / 01 43 12 55 74