

TOP 5

CONSEILS DE COMMUNICATION INDISPENSABLES POUR ENGAGER LES AUDIENCES DÉCIDEURS & PROFESSIONNELS IT

Conseil n°1

SOULIGNER L'OBJECTIF DE RÉALISER DES BÉNÉFICES.

- ☐ Éduquer et informer votre audience est bien plus qu'une simple stratégie, c'est une nécessité
- ☐ Éclairer l'impact de vos services et solutions pour solutionner des problèmes spécifiques, améliorer l'efficacité ou générer un retour sur investissement (ROI) tangible pour l'entreprise.
- ☐ Utiliser des données de marché et des statistiques d'usages pour étayer vos affirmations et montrer la valeur ajoutée réelle de vos solutions



Conseil n°2

OFFRIR DES CONTENUS ÉDUCATIFS, PERTINENTS ET UTILES.

- ☐ Produire et partager des contenus de valeur (guides, webinaires, livre blanc) qui aident les décideurs IT à mieux comprendre les enjeux auxquels ils font face, les solutions technologiques et les meilleures pratiques à mettre en œuvre
- ☐ Utiliser des services de productions éditoriales dédiées pour positionner vos contenus comme des sources d'information et d'expertise de premier plan alignés sur les différents persona qui composent votre cible, capables de faciliter la compréhension de sujets complexes
- ☐ Favoriser l'identification du prospect avec la description et la contextualisation de situations terrains similaires



Conseil n°3

PARTAGER VOS RÉUSSITES ET VOTRE EXPERTISE AVEC DES AVIS DE CLIENTS.

- ☐ Intégrer des témoignages permet de renforcer la crédibilité et la confiance envers vos solutions
 - ☐ Partager des études de cas détaillant les résultats mesurables obtenus par d'autres entreprises ayant bénéficié de vos services.
- Communiquer sur des données de marché pour permettre à vos
- ☐ audiences de visualiser le potentiel d'application et de succès associé à vos solutions.



TOP 5

CONSEILS DE COMMUNICATION INDISPENSABLES POUR ENGAGER LES AUDIENCES DÉCIDEURS & PROFESSIONNELS IT



Conseil n°4

IDENTIFIER LA BONNE CIBLE POUR VOUS ASSURER DE SON ENGAGEMENT

- ☐ Développer des messages et des offres personnalisés en fonction des besoins spécifiques et des défis auxquels les décideurs et professionnels IT sont confrontés. Soignez vos plans fichiers
- ☐ Encourager les interactions à travers des rendez-vous récurrents et personnalisés pour affiner la compréhension des besoins uniques de votre cible.

Conseil n°5

UTILISER LES MÉDIAS, LES RÉSEAUX SOCIAUX PROFESSIONNELS ET LE NETWORKING

- ☐ Adapter et décliner vos contenus avec des formats interactifs à relayer sur les plateformes (LinkedIn, Twitter) pour attirer leur attention et engager la conversation.
- ☐ Organiser ou participer à des événements spécifiques du secteur IT pour rencontrer des décideurs, partager vos insights et renforcer la visibilité de votre marque.
- ☐ Utiliser les canaux des médias référents pour vous positionner comme une source d'information et d'expertise de premier plan



Le Groupe IT Procom - Agence Com4médias, éditeur du site iPro.fr et de la revue SMART DSI, accompagnent les ESN dans la définition, la réalisation et le déploiement de campagnes de communication, marketing opérationnel et médiatisation avec :

- des services de définition et production de contenus dédiés : cas clients, Guide, TOP 5, livre blanc, eBook
- des campagnes de communication développées sur nos médias IT et les réseaux sociaux professionnels
- des actions de détection de projets IT : syndication de contenus, génération de leads, télémarketing associé

Pour aller plus loin :

Groupe IT Procom Agence Com4médias
Christophe Rosset - Directeur Associé - France
crosset@itpro.fr
T + 33 1 39 04 24 95 - P 33 6 75 22 08 01
www.iTProcom.fr