



Magileads

New business starts here

Magileads • Plateforme All in One omnicanale d'acquisition et de fidélisation client BtoB

Engagez mieux. Vendez plus.



Magileads :

1ère plateforme française omnicanale d'acquisition et de fidélisation client intégrant l'ensemble des données et outils pour générer l'engagement des prospects BtoB



Editeur de logiciel et de services

Depuis 2019



Entreprise Française

Siège à Paris

+/- 10 personnes
+/- 1M€ de CA



Créé par des experts

En acquisition client & partenaire

+100 clients en France et à l'international

Grands groupes et entreprises mid-market



Notre constat : activer les bons leviers est essentiel

Notre plateforme est paramétrée par nos experts pour faire grandir votre business:

Ciblage = votre fondation

Contacter toujours plus de prospects n'est pas la solution. La précision de votre ciblage et la personnalisation de vos messages sont les bases d'une campagne performante.

Automatisation = votre résilience

Le marketeur qui ne crée pas un système autonome et efficace de génération de prospects est rapidement submergé et dépassé par la concurrence.

Omnicanal = votre potentiel

Vos clients comme vos concurrents sont sur différents canaux. Continuer à faire des campagnes mono canaux limite votre visibilité et vous tient à distance de nombreuses opportunités.

Test & Learn = vos résultats

Rédiger du contenu original et percutant est important. Comprendre ce qui fonctionne pour le reproduire, c'est ce qui fait décoller votre croissance.



Vos enjeux actuels : Magileads

Notre objectif est de vous aider à atteindre leurs objectifs marketing et commerciaux, à savoir:

- Optimiser le taux d'engagement de vos campagnes de prospection digitale
- Augmenter le taux de réponse de vos campagnes en connectant nativement les comptes email et LinkedIn de vos collaborateurs commerciaux
- Diffuser vos campagnes en omnicanal pour élargir vos opportunités (email, LinkedIn, téléphone, SMS, VMS, Retargeting)
- Automatiser votre activité de prospection pour gagner du temps
- Améliorer le reporting des actions menées pour identifier des leviers de croissance



Notre Promesse : développer durablement votre pipeline



PLUS DE CONTACTS...

Touchez plus de suspects grâce à une base de contacts dynamique et la diffusion de vos campagnes sur de multiples canaux (email, LinkedIn, téléphone, SMS, VMS, Retargeting...).



...QUALIFIÉS...

Faites progresser vos suspects sur votre funnel de conversion grâce à un ciblage précis, des campagnes personnalisables et la construction de scénarios pertinents.



...EN UN FLUX CONSTANT

Disposez d'une vue prédictive de vos opportunités de business. Donnez aux commerciaux la possibilité de mieux organiser leur emploi du temps.

... tout en offrant une réponse tout aussi performante pour la fidélisation et la réactualisation de la relation commerciale auprès des contacts dormants de votre CRM !



Notre offre : Une plateforme d'acquisition omnicanale intelligente !

- 1 Cibler vos profils** que vous souhaitez animer sur votre base, sur celle de Magileads, et sur celle de linkedIn...
- 2 Enrichir** vos contacts, d'informations (tél, e.mail,...) et de signaux d'affaires (Nomination, déménagement,)
- 3 Prospecter** grâce à vos campagnes d'animation multicanales email, LinkedIn, sms, vms en réalisant des A/B testing
- 4 Scorer** vos contacts selon leur degré d'engagement (Réponses, acceptation invitation LinkedIn, parcours sur votre site internet, visualisation de contenus)
- 5 Transférer** vos prospects qualifiés dans votre CRM
- 6 Centraliser** et **piloter** vos opérations pour l'ensemble de vos collaborateurs marketing et commerciaux

... en proposant une expérience tout-en-un (plateforme + base de contacts) quel que soit le canal qui crée de la valeur pour l'entreprise.



Point fort n°1 : Un outil complet et intuitif

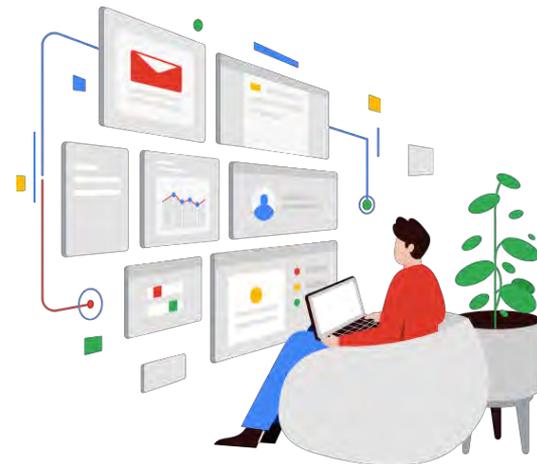
Plateforme disposant d'une base internationale de **contacts BtoB**.

Pilotage centralisé de votre stratégie marketing et commerciale.

Outil collaboratif avec des fonctionnalités adaptées pour vos différents métiers.

Environnement de travail fluide et intuitif avec un accès aux informations en **temps réel** et une **gestion dynamique** de vos campagnes.

Des **reports consolidés** avec une vue générale et une vue par campagne (**KPIs**).



Différenciant : Une équipe d'experts à votre écoute

Magileads est **une plateforme managée par nos experts** en acquisition et fidélisation client:

Création d'une « team client » composée d'un chef de projet, un interlocuteur support, un formateur et des intervenants techniques pour chaque nouveau projet

Suivi personnalisé mensuel ou trimestriel

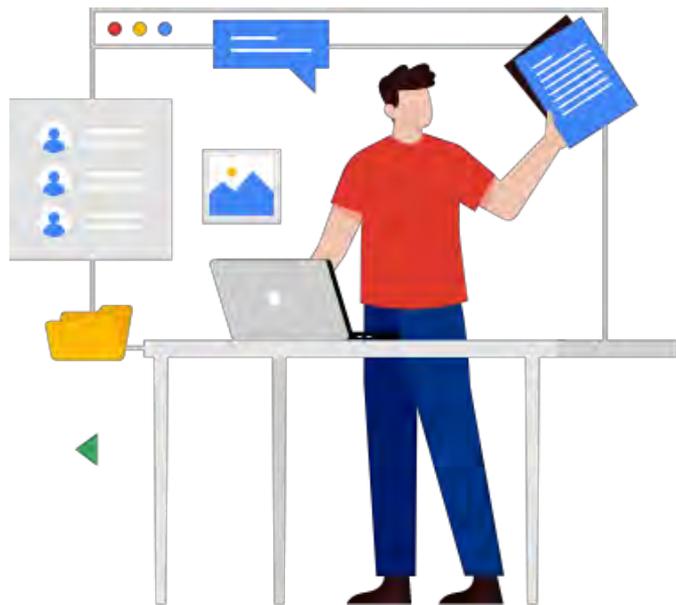
Mise à disposition de ressources marketing et guides de bonnes pratiques tout au long de l'année.

1 invitation à une revue des nouveautés de la prochaine version de la plateforme / trimestre.

1 invitation à des ateliers de travail thématiques / mois.



Point fort n°3 : Une offre innovante



1er en France à introduire l'IA dans la gestion des canaux entrants.

1er à commercialiser une plateforme full omnicanale.

1er à proposer une base internationale de contacts nominatifs B2B et dynamique pour envoyer des campagnes à l'international avec un ciblage précis

1er à étudier les verbatim des prospects.

1/3 du CA réinvesti en R&D, permettant 2 releases par an et une majeure tous les deux ans



Point fort n°4 : Robuste, sécurisée et hébergée localement

Hébergement chez OVH

ISO 27001, OHSAS 18001, HDA/HADS...



Plateforme certifiée

(Google, Microsoft)

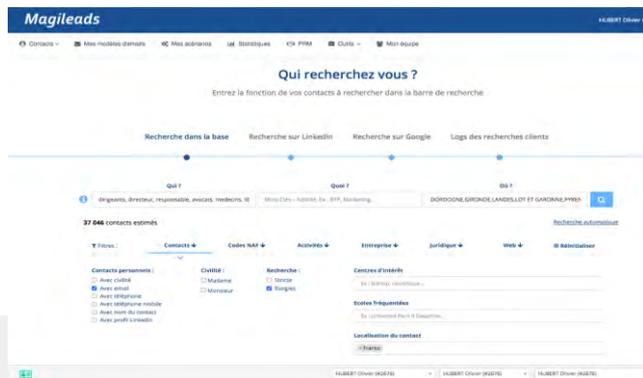
Disponibilité annuelle des services de 99,9%

Y compris pour des volumétries élevées

RGPD e-privacy



Cas d'usage : Le ciblage



Connexion via le portail en ligne et navigation dans l'interface grâce au menu horizontal.



Bénéficier en plus des bases LinkedIn...
de notre base de données BtoB de 20 millions de contacts ou liez vos bases de données.



Environnement multi-tenants :
il est possible de gérer plusieurs marques distincts au sein du même environnement.

Recherche dans la base Recherche sur LinkedIn Recherche sur Google Logs des recherches clients Logs utilisateurs

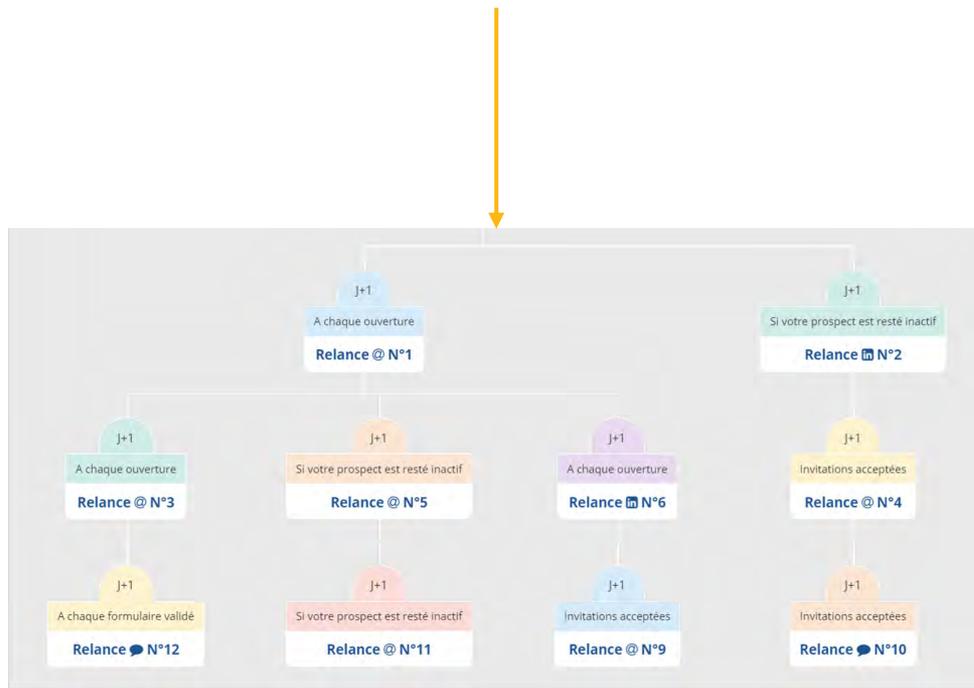
Vous souhaitez élargir la base de recherche en effectuant des recherches sur le réseau professionnel LinkedIn ?
Vous avez ainsi la possibilité de réaliser une recherche sur LinkedIn à partir de votre compte puis d'intégrer le lien de votre recherche dans le formulaire ci-dessous afin que nous en récupérions les résultats.



Le ciblage des contacts peut se faire sur sa propre base, sur la base BtoB de Magileads, sur la base LinkedIn et Google.



Cas d'usage : La prospection omnicanal



Une fois les messages rédigés il ne reste qu'à les orchestrer dans des parcours client omnicanal grâce à la centralisation des comptes email et LinkedIn des commerciaux.



Cas d'usage : Le scoring

Scoring cliqueur / répondeur

Voici le(s) lien(s) sur lesquels votre prospect a cliqué :

- Aucun clic n'a été effectué

Voici la réponse :
RE: Prise de contact
De Victor.madelaine@antails.com, le 26/01/2022 à 10h16

ID #44149965
La réponse est marquée comme "Non classée"

[Epingler](#) [Transférer](#) [Télécharger](#) [Séparer](#) [Archiver](#)

Bonjour,
Merci de contacter sur LinkedIn M. Cyril Brejčka et M. Nicolas Rudloff
Cdt
Victor

Vous bénéficiez de contacts qualifiés et scorés permettant d'adapter les scénarios.

Madame Celina VAZQUEZ IBANEZ

Commentaire / Mémoriser

Notes: [Ajouter une note](#)

Aucune note

Actions: [Emails envoyés](#) [Analytics](#) [Également présent dans](#)

Statut du contact:	Montant:	Probabilité:	Date de closing:
2 - En discussion			

Créer un rappel par email:

[Créer le rappel](#)

Créer aussi une alerte sur Google Agenda

Liste de mes rappels:

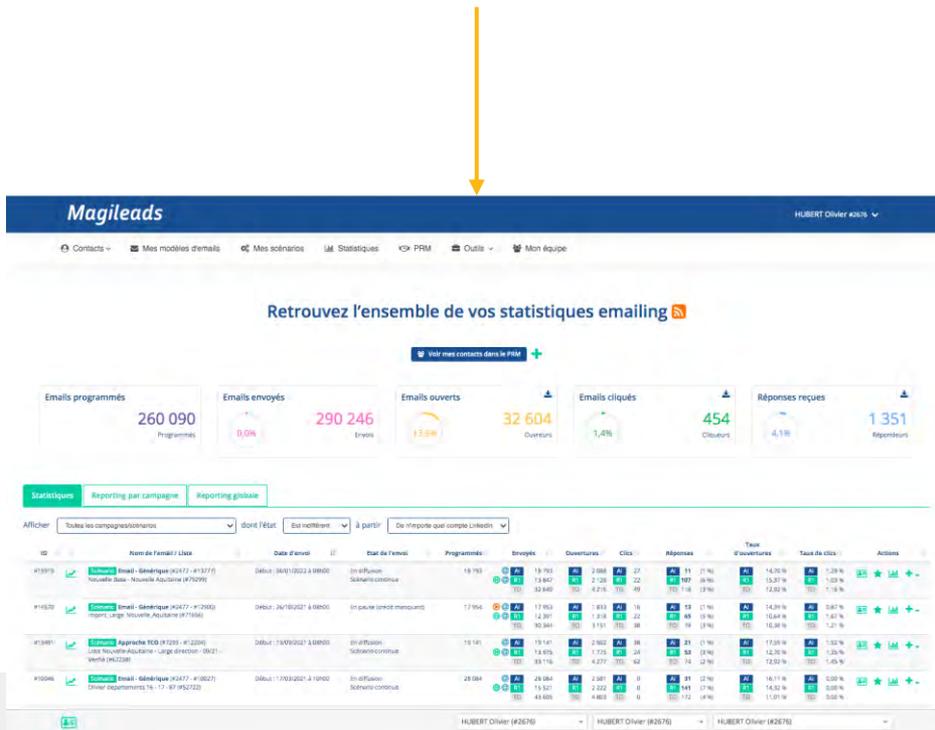
Date du rappel?	Email de rappel envoyé?	Email:	Type:	Action:

Aucune entrée

En complément, vous disposez d'un PRM (Prospect Relationship Management) permettant d'avoir une vision 360° de ces contacts. Ces contacts peuvent être importés en un click dans le CRM/ERP de l'entreprise.



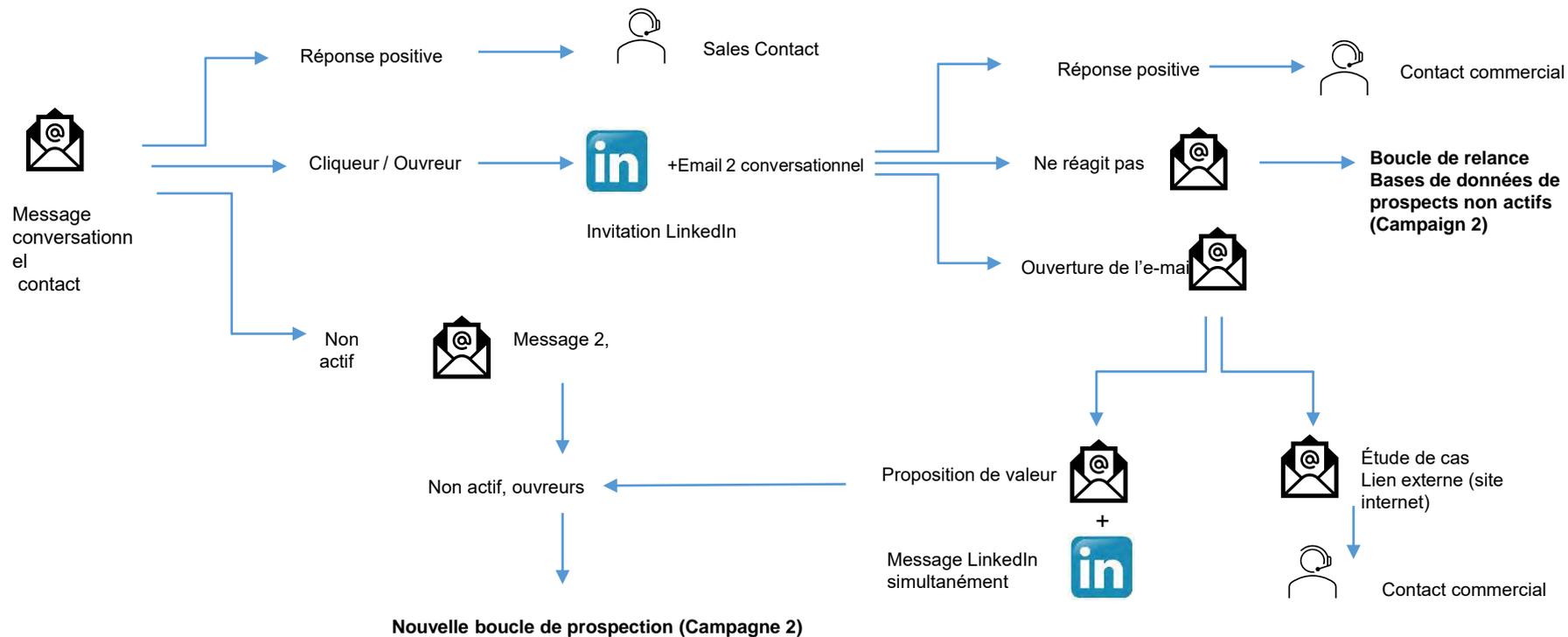
Cas d'usage : L'analyse



A tout moment, vous disposez des KPI et reporting permettant d'analyser la performance de ses campagnes.



MODÈLE DE SCÉNARIO CROSS-CANAL CONVERSATIONNEL



Concept de message

Message

From: Flouhr, Junior <junior.flouhr@hpe.com>
Sent: Thursday, July 28, 2022 10:29 AM
To: Szymarek Marcin <Marcin.Szymarek@gazprombank.lu>
Subject: Bank Gpb International | Hewlett Packard Enterprise : prise de contact

WARNING: This email originated from outside of Bank GPB International S.A. Do not click links or open attachments unless you recognize the sender and know the content is safe.

Bonjour Monsieur Szymarek,

Je fais partie de l'équipe commerciale d'Hewlett Packard Enterprise (HPE) au Luxembourg et suis votre interlocuteur principal pour vos projets de transformation Digitale.

À ce titre, j'aimerais organiser un premier échange afin de discuter de vos enjeux et votre infrastructure actuelle, ainsi que de vos projets futurs et comment HPE pourrait vous accompagner.

Je vous invite à me contacter via ma ligne directe ou bien à m'indiquer vos disponibilités par mail, afin que je puisse vous recontacter.

Au plaisir de m'entretenir avec vous,



Junior Flouhr
Internal Account Executive
Hewlett Packard Enterprise Company

Email du commercial dédié

E-mail à partir de nos base de données RGPD ou reconstruire à partir de constructeurs d'IA avec pré vérification. Possibilité d'utiliser votre propre base de données ou d'identifier les contacts à partir de celle-ci.

Message court. Potentiellement avec un/deux liens pour capter l'intérêt.

Signature du commercial / organisation qui répondra au client

Les impacts: quelques chiffres clés



Sur leurs campagnes **emails ciblées**, nos clients constatent un **d'engagement de + 30%**. Concernant l'envoi, il a été prouvé que les jours les plus propices pour la prospection sont le mardi avec 35 % d'ouverture et le jeudi avec 27 %



Le taux de réponse constaté de **l'ordre de 8 à 15%**.



LinkedIn est le réseau social professionnel qui a le vent en poupe **71 % des entreprises l'utilisent**. Sur les campagnes LinkedIn d'invitation, nos clients bénéficient d'un **taux d'acceptation de + de 25%**.



Notre communauté de clients : ils nous font confiance



MAJOR
SOFTWARE
VENDOR

Performance Case Study

**Current Locations : France, Luxembourg, Nederland, Belgium
Extension Spain, Italy in 2023**

Campaign results (email + LinkedIn)

Sales email and LinkedIn Account connected to Magileads platform

15 sales representatives + 6 sales managers (10 campaigns
simultaneously) > 1 campaign per sale

These KPIs reflect the campaigns conducted since 20/01/2022

Emails + LinkedIn messages sent: 10990 (CTO, CEO, INFRA)

Openers: 3 160 (or 34%)

Answers received: 154 (or 20%)

Performance in Salesforce

54 qualified contacts, transformed into leads

OPP sales stage 1 or \$655K

OPP sales stage 4 or \$7,780K

Either \$8,435 K open pipeline

OPP won or \$1,678 K

Nos clients témoignent

« Une plateforme au top ! Simple d'utilisation et hyper pratique pour faire des campagnes mailing et linkedIn. De plus, dès que nous avons des questions, l'équipe Magileads est très réactive. Je vous conseille vivement d'utiliser Magileads ! »

Bastien Billaudot

Chargé d'affaires - LiveConsent
Signature en ligne

« Dans le cadre de son développement Européen, OPSEC SECURITY a choisi la plateforme Magileads. Grâce au talent de l'équipe et l'efficacité de la plateforme, Magileads nous permet de trouver des prospects Grands Comptes et de développer notre réseau de partenaires. Au regard des résultats, nous ambitionnons de l'utiliser pour les équipes commerciales européennes.»

Bertrand Collongy

Directeur Business Développement Europe -
OPSEC SECURITY

« Afin d'établir une stratégie d'acquisition, nous avons choisi Magileads comme solution après des long mois de test et de questionnements. Rapide, efficace et simple d'utilisation, l'équipe a su rendre la stratégie d'acquisition de nouveaux clients à portée de tout le monde. Bravo ! »

Julien Casbas

Associate Solution Engineer
Graduate Program - Salesforce





Magileads

New business starts here

Contactez-nous !

Christian Martineau
Head of Sales & Channel EMEA
christian@magileads.eu
+ 33 (0) 7 88 91 45 28