

Le marketing data-driven aide les entreprises à créer des connexions avec leurs clients et à leur délivrer des messages efficaces et pertinents.

En partenariat avec Boston Consulting Group (BCG), Google a mené une enquête auprès de plus de 40 sociétés européennes dans 8 secteurs d'activité. L'objectif : comprendre comment ces entreprises peuvent toucher plus efficacement leurs audiences et améliorer leur ROI avec un marketing data-driven.

L'étude révèle que les entreprises les plus performantes ont progressé en trois phases, se sont concentrées sur six facteurs clés et ont enregistré une hausse du chiffre d'affaires et de l'efficacité jusqu'à 20 et 30 %, respectivement.

Google

CIBLER LES MOMENTS QUI COMPTENT

Les trois phases de la croissance

L'étude BCG montre que les entreprises, qui ouvrent la voie en matière de marketing data-driven, suivent un processus en trois étapes.

1. Poser les bases

Ces entreprises font appel à un sponsor exécutif et cherchent à recruter des experts.

Elles comprennent leurs propres data et ont recours à une solution d'analyse.

2. Créer des connexions

Les entreprises les plus performantes parmi celles étudiées ont regroupé leurs fonctions et/ou embauché des experts de la mesure.

Elles ont également défini des métriques de performances, combiné les data online et automatisé les messages créés.

3. Faire en sorte que chaque moment compte

Les entreprises les plus performantes internalisent les compétences clés et forment des équipes agiles.

Elles automatisent les data online et offline, associent les résultats et les objectifs commerciaux et utilisent des modèles d'attribution sophistiqués.

Les six facteurs du succès

Les entreprises, qui ouvrent la voie en matière de marketing data-driven se concentrent sur ces six facteurs.

L'adoption de cette approche implique quelques efforts, qui sont récompensés par une hausse du chiffre d'affaires et de l'efficacité.

Dans l'ensemble, les entreprises étudiées ont enregistré une **augmentation du chiffre d'affaires et de l'efficacité jusqu'à 20% et 30%, respectivement.**

Lancez-vous dès aujourd'hui !

Pour en savoir plus, lisez l'article complet.

Compétences spécialisées **1**

Équipes agiles et culture de « l'échec rapide » **2**

Partenariats stratégiques **3**

4 Data connectées

5 Automatisation et technologies intégrées

6 Mesure actionnable

