

Case Study

MAZEBERRY

DOUBLE LES
CONVERSATIONS DE SES
PROSPECTEURS

WWW.IKO-SYSTEM.COM

Qui est Mazeberry ?

Avec plus de 150 clients dans plus de 15 pays, Mazeberry propose une solution SaaS qui aide les entreprises e-commerce à prendre de meilleures décisions pour leurs investissements marketing. Des rapports les aident à identifier les points forts et les points faibles de leurs campagnes, permettant d'optimiser les résultats et de diminuer les coûts d'acquisition.



« Les commerciaux passaient plus de temps à chercher des contacts qu'à écrire des mails »

Romain Baert, associé et directeur commercial de Mazeberry, a découvert IKO en 2015. Il avait une idée claire de ce dont il avait besoin pour optimiser sa prospection verticale : savoir qui contacter, quel template d'email utiliser et avec quel outil.

A l'époque, l'équipe de Romain se reposait quasi-exclusivement sur les leads inbounds (qui représentaient 80% de leur pipeline mais offraient un volume trop limité). La méthode des commerciaux pour générer les précieux 20% de leads outbounds était très chronophage : recherches LinkedIn, communiqués de presse, les listes "top 100" et parfois des bases de données. Les deux commerciaux de Romain passaient des heures à chercher des contacts pertinents, mais aussi à chercher leurs adresses mail et/ou leurs numéros de téléphone.

Ils engageaient ensuite leurs cibles avec un mail de présentation, suivi quatre jours plus tard d'un mail de relance. Ce processus, auquel ils ajoutaient quelques appels téléphoniques (qui ne généraient que très peu de résultats) avait besoin d'être amélioré. Romain avait indiqué que les commerciaux passaient plus de temps à chercher des contacts et leurs coordonnées qu'à faire leur travail de rédaction d'email et (surtout) de qualification de prospects.

La méthode de l'équipe de prospection a radicalement changé.

Nouvelle organisation, nouveau sourcing

La méthode de l'équipe de Romain a radicalement changé quand IKO et Mazeberry se sont rencontrés en Mars 2015. Tout d'abord, ils ont décidé de revoir leur organisation interne sur les recommandations d'IKO, en séparant les prospecteurs des closers, au lieu de ne dépendre que d'une seule équipe pour tout faire. Cette organisation permet à chaque équipe de se spécialiser et de développer les compétences nécessaires pour son poste, avec des objectifs spécifiques. Ensuite, ils ont fait d'IKO Leads leur seul outil de génération de leads prédictif pour la prospection outbound. Les prospecteurs ont ainsi immédiatement à disposition des leads mûrs, pré-qualifiés avec leurs coordonnées.

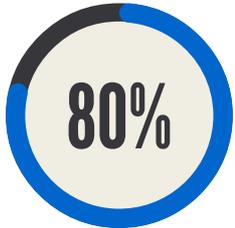


De manière générale, passer de plusieurs sources à une seule, avec le flux IKO de leads scorés, a permis à l'équipe de prospection de gagner du temps et se concentrer sur les conversations et la qualification d'opportunités.

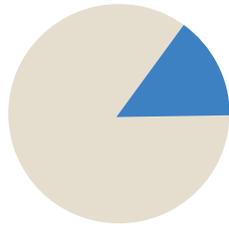
« Sur 100 leads, Mazeberry a 25 conversations »

La solution IKO a vite évolué vers l'engagement automatique pour répondre à la problématique « Comment maximiser les prises de contact avec les prospects.

Avant IKO



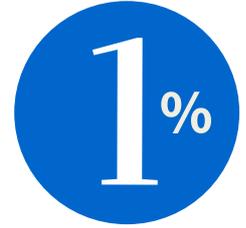
Leads entrants



Leads sortants
(20%)



Commerciaux



Projets détectés/
100 appels dans le dur

Après IKO

40%

Leads entrants

60%

Leads sortants



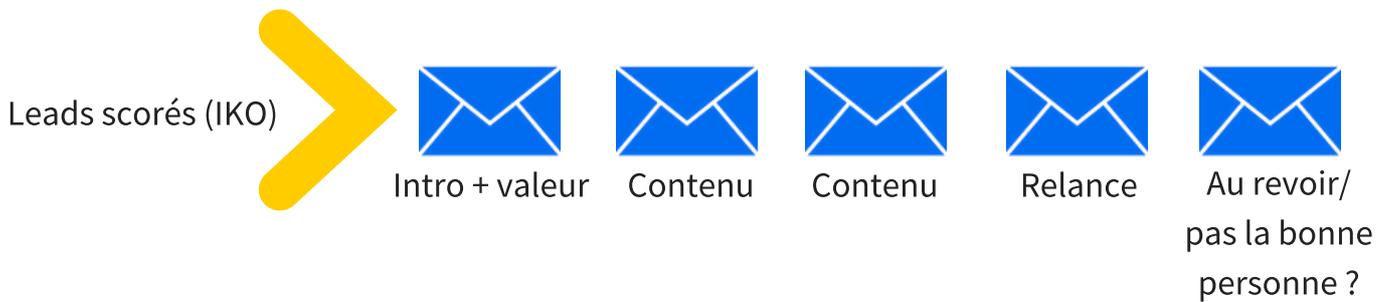
Commerciaux



Taux de prise de
rendez-vous

Actuellement l'équipe de prospection de Mazeberry dispose de différents scénarios personnalisés afin de décrocher des rendez-vous. Les scénarios peuvent s'étendre sur une période de 5 semaines et les consultants d'IKO ont aidé les équipes à la mise en place et la rédaction des messages. Les prospecteurs de Mazeberry ont désormais un taux de prise de rendez-vous (automatique) de 25% en utilisant le flux IKO et les scénarios d'engagement.

Mazeberry : les scénarios d'engagement automatique



Romain prévoit déjà d'utiliser l'engagement automatique IKO pour plusieurs projets : re-contacter les anciens prospects du CRM, entrer en contact avec des leads inbound, etc.

Une plate-forme de prospection complète

Le résultat pour Romain : une combinaison de leads prédictifs et d'automatisation de l'engagement vraiment efficace.

« Vous n'avez plus à vous demander qui vos commerciaux doivent contacter. Vous avez la bonne personne, son email, un tracking efficace et l'expertise des consultants IKO. En terme de prospection, IKO offre une solution clé-en-main. »

Contactez-nous

contact@iko-system.com

Tester Gratuitement

IKO aide plus de 200 clients de toute taille et de tout secteur pour automatiser leur prospection