



**FLEX**  
CMO

# **Services Account Based Marketing**

*Captez l'attention de vos  
comptes stratégiques et  
gagnez des opportunités*



# Pourquoi l'ABM?



## Développement compte

Développez et entretenez vos relations avec vos clients actuels les plus précieux. Une stratégie ABM vous permet de découvrir de nouveaux prospects et d'augmenter les ventes auprès des départements existants et de nouveaux départements, régions, pays, etc.



## Décrochez des opportunités sur les comptes cibles

ABM est particulièrement apte à acquérir de nouveaux clients importants, à influencer un appel d'offres (RFP) ou à remplacer un concurrent dans un compte clé.



## Gagnez des nouveaux comptes

Synchroniser les efforts de l'équipe commerciale et marketing vers de nouveaux clients potentiels est la base d'une stratégie ABM.

# 3 types d' ABM



**1:1**

Plan marketing hyper personnalisé par compte stratégique.



**1:few**

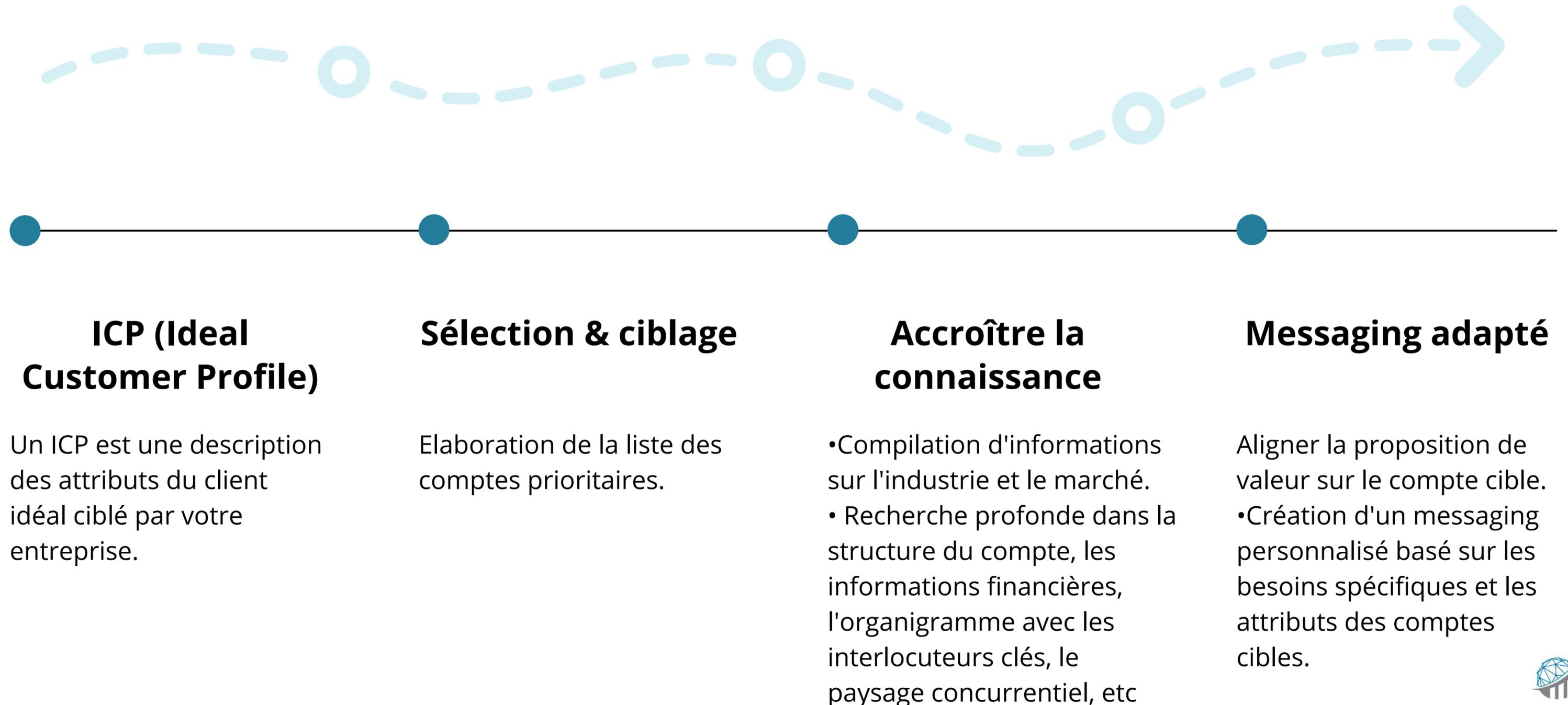
Campagne marketing pour 5 à 10 comptes avec des attributs, des problématiques, des défis et des objectifs commerciaux similaires.



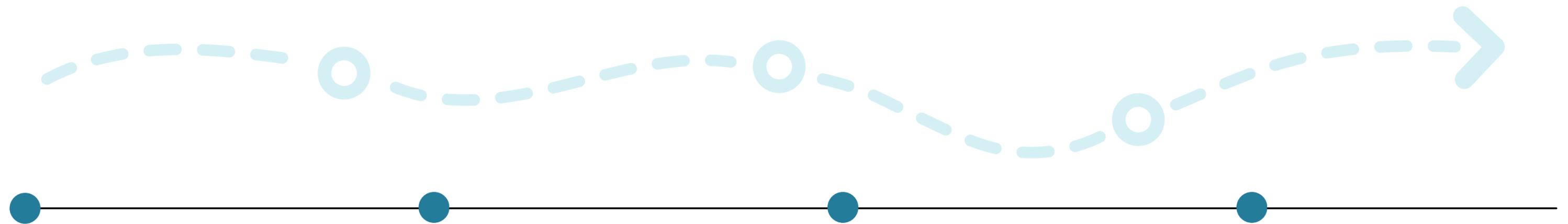
**1:many**

Campagne de marketing visant l'ensemble de la liste de comptes cibles ou un secteur d'activité sélectionné.

# Les étapes d'un projet ABM



# Les étapes d'un projet ABM



## Contenus personnalisés

Définir des personas cibles et créer des messages personnalisés et centrés sur le client, basés sur les problématiques, les défis et les ambitions.

- Identifier les sujets et thèmes pertinents pour le public cible.
- Sélection du type de contenu approprié.

## Stratégie ABM multi-touch

Choisir les bons vecteurs et tactiques pour attirer et engager l'audience cible.

## Plan d'activation

- Concevoir un plan marketing ABM avec des tactiques 'inbound' et outbound
- Planification budgétaire.

## Mesurer les résultats

- Mise en place des indicateurs de succès.
- Recommandations d'optimisation.

# l'Accompagnement de Flex CMO en ABM

- Définition de votre ICP (Ideal Customer Profile)
- Ciblage des comptes
- Étude des comptes ciblés
- 3 à 4 entretiens (1h) avec les équipes de vente, produits, etc.
- Atelier 'messaging' (2h) avec les équipes concernées
- Développement du messaging adapté et définition des thèmes personnalisés
- Création de la stratégie de contenu
- Création de la stratégie et plan ABM



[contact@flex-cmo.com](mailto:contact@flex-cmo.com)

[www.flex-cmo.com](http://www.flex-cmo.com)