



"Croissance accélérée grâce à l'automatisation et à l'IA : Des opportunités à succès"

Dans le paysage commercial d'aujourd'hui, l'automatisation et l'intelligence artificielle (IA) sont des moteurs clés pour améliorer la performance de l'entreprise. Avec des statistiques vérifiées, il devient clair que l'exploitation de ces technologies peut conduire à une croissance significative.

L'automatisation et l'IA pour contacter les prospects les plus qualifiés :

Les équipes de vente et ou de recrutement peuvent agir rapidement et avec précision, obtenant des résultats plus rapides et plus efficaces... Selon une étude du Harvard Business Review, les entreprises qui adoptent ces technologies voient une réduction moyenne de 20% du cycle de vente. Et selon une étude de Gartner, d'ici 2025, 30 % des activités de vente B2B seront automatisées grâce à l'utilisation de l'IA, ce qui augmentera la productivité des représentants commerciaux et améliorera l'efficacité des processus de vente.

Vos bénéfices avec Brand New Leads (BNL) :

1. Développez votre réseau de contacts sur LinkedIn.
2. Cultivez continuellement des relations au sein de votre réseau.
3. Générer des prospects mensuels hautement qualifiés.

Statistiques sur la génération de prospects... Coût par prospect en 2023:

Selon HubSpot, une société de logiciels de marketing et de vente, le coût moyen par prospect B2B en 2023 est établie à 200\$ USD. Le coût moyen par prospect de Brand New Leads est de 25\$ USD.

Vos campagnes BNL comprendront jusqu'à 5 000 messages ciblés par mois :

1. Campagne « BNL Fast Track » jusqu'à 2 500 messages sans connexion LinkedIn requise ;
2. Campagne « BNL Nurturing » pour vous aider à vous démarquer de la foule... jusqu'à 2 250 messages pour vos contacts réels et futurs.
3. Campagne « BNL Connect » jusqu'à 250 messages avec vos nouveaux contacts hautement ciblés.

En conclusion.

L'automatisation et l'IA ont un impact significatif sur la performance de l'entreprise. Les statistiques vérifiées confirment que ces technologies augmentent les conversions, réduisent les coûts, améliorent la personnalisation et accélèrent les cycles de vente. Pour rester compétitives, les entreprises doivent sérieusement envisager d'adopter l'automatisation et l'IA dans leurs processus de prospection.