

# CAMPAGNE DE PROSPECTION B2B

« RH : ID RECUES EN BD »



**PRIX DE L'EXCELLENCE  
MARKETING**

**BY ADETEM**

## 1

## CONTEXTE / PROBLEMATIQUE



## CONTEXTE

- ⇒ Un marché très réglementé, des produits normés, banalisés
- ⇒ Un process de prospection BtoB Grand Compte/ PME+ au long cours : de la réflexion à l'adhésion
- ⇒ Un marché sur-sollicité (modifications réglementaires), saturation des décideurs



## CIBLE

**DRH/RH et dirigeants d'entreprises :**

- ⇒ Grands comptes : 500 à 2000 salariés : 1000 contacts
- ⇒ PME + : 200 à 500 salariés : 2000 contacts
- ⇒ TPE : 15 000 contacts



## DOUBLE PROBLEMATIQUE

- ⇒ Problématique de fond : des offres banalisées, dans un marché « au repos » après 5 ans de profonds bouleversements

**Comment créer une différenciation dans l'offre et le service apporté ?**

- ⇒ Problématique de forme : une vive concurrence, un marché saturé de reprise, et des délais de réflexion /prise de décision longs (1 à 3 ans).

**Comment émerger et durer dans ce contexte pour valoriser l'offre Apicil et apporter notre expertise à des DRH dont nous connaissons parfaitement les problématiques ?**



# 3

## DISPOSITIF



Planning sur 8 mois

Création inédite par James pour APICIL de la collection RH : ID reçues en BD, exclusivement dédiée aux problématiques des ressources humaines.

### 1 opération de marketing direct séquencée en 7 étapes :

- envoi de **6 planches BD** de 4 cases inédites (toutes les 3 semaines de mars à juillet) aux PME+ / GC
- relance par **emailings** à chaque envoi (atterrissage sur page web pour télécharger les BD) + envoi à la cible TPE
- **création de la chanson du DRH** : envoi par mail (landing) + réseaux sociaux
- envoi d'un **poster** récapitulatif des BD en octobre pour les PME et d'un **album collector** pour les GC
- mise à disposition de **goodies** : carnet de notes, en cadeau suite à RDV



# 4

## VISUELS DE LA CAMPAGNE

### RH : ID reçues en BD par James #6

Episode 6 : L'évolution des modes de travail



Le développement de numérique a modifié nos modes de communication et nos méthodes de travail au quotidien. Télétravail, web conférence, réseau social d'entreprise...  
Parfois, l'éloignement des distances a conduit à l'émergence de nouvelles figures de collaborer. Un champ de possibles s'est ouvert et avec lui, de nouvelles opportunités professionnelles. Chez APICIL, vos problématiques sont au cœur de nos préoccupations. Notre expertise nous permet ainsi de vous proposer un accompagnement et adhésion avec vos besoins et vos attentes.  
Contactez votre conseiller protection sociale pour en savoir plus.  
À très bientôt pour un nouveau RH : ID reçues en BD par James.



BD

### RH : ID reçues en BD par James



Poster

### Groupe APICIL

Écrit par Denis Aegis Network France (7) · 23 mai ·

Pour les professionnels des RH, la formation, c'est comme la météo, il faut savoir anticiper pour y voir plus clair !



CONTACT.APICIL.COM  
Focus sur la formation  
ID reçues en BD par James

160 686 personnes atteintes

J'aime Commenter Partager

Léto Ferreira, Isabelle Aune et 190 autres personnes Les plus pertinents

Réseaux sociaux



in f t

### RH : ID REÇUES EN BD

Episode #1 - La transformation digitale

Le numérique change en profondeur le monde de l'entreprise. Mais ce n'est pas le seul bouleversement que les RH ont à gérer. Générations X, Y, Z qui cohabitent, formation, motivation, performance sociale. Autant de sujets où l'humain est au cœur des préoccupations.

Télécharger la planche



### APICIL s'associe à James, le plus illustre des illustrateurs du monde de l'entreprise

Nous avons le plaisir de vous offrir la première des 6 planches d'une série inédite qui commence aujourd'hui par un thème d'actualité : la transformation digitale.

La collection RH : ID reçues en BD, est une création inédite exclusivement dédiée aux problématiques des ressources humaines.

L'artiste pose son regard drôle et décalé sur les bouleversements de la profession et leurs conséquences sur l'entreprise.

Parce que chez APICIL, nous savons que dans la vie en général, et dans les ressources humaines en particulier, il ne faut pas s'arrêter aux idées reçues. C'est pourquoi nous prenons soin de toujours considérer les problématiques RH dans toutes leurs complexités.



### ET SI ON SE RENCONTRAIT ?

Associer les connaissances du métier à notre expertise en protection sociale nous permet de vous proposer un accompagnement adapté aux missions de votre entreprise.

Contactez-nous

4e  
groupe de protection sociale

80  
ans d'expertise en protection sociale

1,7  
millions de clients nous font confiance

2027  
collaborateurs à votre écoute

Landing page

Mini Album

5 - CAMPAGNE DE PROSPECTION B2B – DIRECTION MARKETING APICIL 05.2019

Présentation sans valeur en l'absence des commentaires qui l'accompagnent

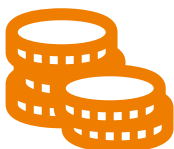




# RÉSULTATS



## RÉSULTATS AU 28/01/2019



Budget global  
de la  
campagne  
**98 000€**

### Résultats PME +

171 devis au total

27 devis acceptés, pour un CA de 1 459 000 €

23 devis en attente, pour un CA de 924 000 €



Coût du lead  
**141 €**

### Résultats TPE/PME

482 devis au total

93 devis acceptés, pour un CA de 1 944 000 €

98 devis en attente, pour un CA de 1 356 000 €

### Résultats GC

41 devis au total

6 devis acceptés pour un CA de 1 005 000 €

3 devis en attente pour un CA de 1 300 000 €

8 RDV pour 2019 et 4 contacts à suivre

