

Mit Priority Engine die Pipeline generieren



Veeam schloss den größten britischen Deal ab

“TTGT und die Kampagne haben dabei geholfen, den Account immer mehr zu erweitern. Auf diese Weise konnten wir von externen Quellen wie den TTGT-Webseiten verstehen, was die Interessen des Accounts waren und nicht nur erahnen, was wir für ihre Interessen hielten. Dies spielte eine entscheidende Rolle und wurde von der obersten Führungsebene als ein wichtiger Punkt beim Abschluss des Geschäfts anerkannt”

Mithilfe der Priority Engine-Daten kann Veeam die Kundeninteressen sowie das traditionelle Marketing wie Veranstaltungen besser umsetzen

“Wir suchen nach Accounts, mit denen wir noch nicht in Kontakt stehen, und möchten mithilfe von Priority Engine nachvollziehen, welche Interessen diese haben, welche Konkurrenten und Partnerschaften möglicherweise den Account beeinflussen. Mit TechTarget Insights gestalten wir Messaging, Inhalte, Reichweite und Pläne.”



Jonathan Ridley
Enterprise Marketing Manager,
UKI bei Veeam Software

Taktiken

Enterprise Sales Account Manager bekamen Zugriff auf Priority Engine, um die Account-Planung zu ermöglichen

Marketing- und Vertriebsmanagement nutzen Priority-Engine-Account-Listen, um das Kaufverhalten von Accounts mit hohem Potenzial zu verstehen und sie entsprechend dem Vertrieb zuzuweisen.

Nutzen Sie TechTarget-Einblicke, um zu sehen, welche Partner aktiv sind, und um mit diesen zusammenzuarbeiten.

Ergebnisse

Das bisher größte Geschäft in Großbritannien abgeschlossen

TechTarget wird von der Geschäftsleitung als maßgeblich für den Deal eingestuft

\$2 Millionen

in Pipeline in den letzten 9 Monaten beeinflusst von TechTarget