

Newslead Décideurs Marketing
Infographies
Leads Qualifiés
Décideurs RH Témoignages clients **Finance**
Dirigeants informations
Contenus emailing
Contenu Target
prospects Content Marketing
Qualifiés **Décideurs IT** Brands
Webinars **Stratégie** Paroles d experts
ciblage Informations Clients
Emailing Marketing **BtoB** Décideurs
Content Marketing
Livres Blancs
Newsletters Génération de Leads Nurturing
Online
Ciblage



Newslead



Sommaire

- I. Présentation générale
- II. Nos différentes cibles
- III. Structure d'une newsletter
- IV. Bilan d'une campagne
- V. Livraison des leads opt-in et qualifiés
- VI. Les différents modes de collaboration
- VII. Nos références

I. Présentation générale



en quelques points :

- Plus de 10 ans d'expérience sur le marché B2B
- Des newsletters thématiques couvrant les secteurs des RH, du Marketing, du Management et des Nouvelles Technologies
- Une présence internationale : Royaume-Uni, États-Unis, Pays-Bas et Australie



II. Les newsletters (250 000 @bonnés opt-in)



NTIC

Décideurs IT
La news du Décideur

iT Cloud
La news du Décideur

IT Security
La news du Décideur

IT Network
La news du Décideur

Mobilitéé iT
La news du Décideur

Big Data
La news du Décideur

Marketing

Marketing Insight
La news du Décideur

Marketing Digital
La news du Décideur

SocialMedia
La news du Décideur

Marketing Mobile
La news du Décideur

CRM
La news du Décideur

Big Data
La news du Décideur

Business Management

la News du Dirigeant

Démat'
La news du Décideur

Décideurs Commerciaux
La news du Décideur

Gestion de flotte
La news du Décideur

Finance
La news du Décideur

La news du Décideur RH

III. Les annonceurs mettent en avant leurs contenus



Décideurs IT
La news du Décideur

16 décembre, 2013

2013, l'année du cloud ! Tous les chiffres à retenir [Télécharger](#)

Guide d'achat des pare-feu de réseau d'entreprise [Télécharger](#)

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur les onduleurs [Télécharger](#)

Stocker et indexer son contenu vidéo : une nouvelle approche [Télécharger](#)

Les solutions UTM : le meilleur rapport performances/coût pour les PME [Télécharger](#)

Améliorer les services client et réduire les coûts [Télécharger](#)

2013, L'ANNÉE DU CLOUD ! TOUS LES CHIFFRES À RETENIR

CET ANNÉE CLOUD

60% des directeurs informatiques prévoient d'utiliser le cloud comparé à 33 % il y a deux ans. Néanmoins, une des préoccupations majeures restent la sécurisation de ces réseaux à distance.

46% des entreprises ont déjà adopté le cloud.

Cette infographie présente en s'appuyant sur des cas clients, les chiffres clés de performance, de sécurité, et de ROI pour tout déploiement d'un cloud en environnement IBM zEnterprise System.

IBM

[Téléchargez l'infographie pour en savoir plus](#)

[Retour en haut](#)

AMÉLIORER LES SERVICES CLIENT ET RÉDUIRE LES COÛTS

Augmentez la productivité de vos employés, améliorez la qualité du service à la clientèle et diminuez les coûts grâce à la solution HP pour les PME. Le HP ProLiant MicroServer Gen8 est un petit serveur élégant et idéal comme solution de premier serveur pour les petites entreprises.

Idéal pour les entrepreneurs individuels et les PME, vous disposez d'un espace de stockage central et sécurisé pour tous vos fichiers – accessible à tous et n'importe où :

- Compact et silencieux
- Améliore la collaboration et la productivité des employés
- Coût d'acquisition et de possession réduit
- Facile à utiliser et entretenir

[Téléchargez la fiche technique pour en savoir plus](#)

[Retour en haut](#)

hp

Newslead
26-28 rue Danielle Casanova
75002 Paris

[Vous abonner à nos autres newsletters](#)

III. Formulaire pré-rempli et qualification



Créez un cloud dans la sécurité : infographie Cloud System z

Merci de répondre à cette question, puis cliquer sur le bouton "valider" pour continuer.

Quelle est la taille salariale de votre société ?

Valider

Cher lecteur, ce contenu vous est offert par notre partenaire. En le téléchargeant, vous acceptez que nous lui transmettions vos coordonnées. Vous disposez d'un droit d'accès, de modification et de suppression des données vous concernant. Pour exercer ce droit, merci d'envoyer un mail à : contact@newslead.fr

Vos coordonnées sont-elles à jour ?

Vos coordonnées :

Civilité *	M
Prénom *	Olivier
Nom *	HOARAU
Société *	EMEDIA
Fonction / Titre *	Sales Manager
Téléphone *	01 46 29 23 92
Adresse email	ohoarau@reedbusiness.fr
Adresse *	52 rue Camille Desmoulins
Ville *	Issy les Moulineaux Cedex
Etat	
Code postal *	92448
Pays *	

* Champs requis.

IV. Présentation des résultats de l'opération



Bulletin		Bilan Newslead	
Date de diffusion	09/01/2014	 La news du Décideur	Volume :
Circulation	55 000@		
Cible			
Taille Entreprise	Toutes tailles		
Fonctions	DSI, Directeurs/Responsables informatiques, RSSI, Sécurité, Systèmes et Réseaux, Etudes et application, Exploitation...		
Insertion			

2013, L'ANNÉE DU CLOUD ! TOUS LES CHIFFRES À RETENIR

60% des directeurs informatiques prévoient d'utiliser le cloud comparé à 33 % il y a deux ans. Néanmoins, une des préoccupations majeures restent la sécurisation de ces réseaux à distance.

46% des directeurs informatiques prévoient d'utiliser le cloud comparé à 33 % il y a deux ans. Néanmoins, une des préoccupations majeures restent la sécurisation de ces réseaux à distance.

Cette infographie présente en s'appuyant sur des cas clients, les chiffres clés de performance, de sécurité, et de ROI pour tout déploiement d'un cloud en environnement IBM zEnterprise System.

[Téléchargez l'infographie pour en savoir plus](#)



V. Livraison des leads opt-in et qualifiés



Civilité	Prénom	Nom	Adresse email	Société	Fonction	Adresse	Complément d'adresse	Ville	Code postal	Pays	Téléphone	Fax
.xxx	.xxx	.xxx	.xxx@xxx.fr	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxxxx	.xxx	xx xx xx xx xx	xx xx xx xx xx
.xxx	.xxx	.xxx	.xxx@xxx.fr	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxxxx	.xxx	xx xx xx xx xx	xx xx xx xx xx
.xxx	.xxx	.xxx	.xxx@xxx.fr	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxxxx	.xxx	xx xx xx xx xx	xx xx xx xx xx
.xxx	.xxx	.xxx	.xxx@xxx.fr	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxxxx	.xxx	xx xx xx xx xx	xx xx xx xx xx
.xxx	.xxx	.xxx	.xxx@xxx.fr	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxxxx	.xxx	xx xx xx xx xx	xx xx xx xx xx
.xxx	.xxx	.xxx	.xxx@xxx.fr	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxxxx	.xxx	xx xx xx xx xx	xx xx xx xx xx
.xxx	.xxx	.xxx	.xxx@xxx.fr	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxxxx	.xxx	xx xx xx xx xx	xx xx xx xx xx
.xxx	.xxx	.xxx	.xxx@xxx.fr	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxx	.xxxxx	.xxx	xx xx xx xx xx	xx xx xx xx xx

Vos bénéficiaires :

- 1. Nos formulaires pré-remplis vous permettent d'obtenir les informations clés des contacts générés ayant manifesté un intérêt pour vos produits/services*
- 2. Qualifiez encore plus les leads avec 1 à 3 questions*
- 3. Recevez vos leads dans les 48 à 72 heures après l'envoi*

VI. Les différents modes de collaboration



CPI : (Coût Par Insertion)

Engagement sur 1 Insertion : 1 Bulletin, 1 date quelque soit le nombre de leads générés

CPL : (Coût Par Lead)

Engagement sur 1 Volume : (*minimum de 50 leads*) quelque soit le nombre de bulletins que nous aurons besoin d'envoyer pour atteindre ce volume de leads.

TM : (Télémarketing ciblé)

Engagement sur 1 Volume : (*minimum de 100 leads*)

VII. Ils nous font confiance...



QUALYS



