

# ETUDES MARKETING LES TENDANCES 2024

## L'EMAIL MARKETING CLÉ DE VOÛTE DE LA GÉNÉRATION DE LEADS B2B EN 2024

**THINK DIFFERENT**

PRÉSENÇA  
AGENCE LEADS GENERATION  
& CONVERSION

# **DEPUIS PLUS DE 40 ANS, L'EMAIL MARKETING EST UN PILIER DU MARKETING.**

**Beaucoup ont annoncé sa disparition.  
Beaucoup ont cru que les réseaux  
sociaux allaient le remplacer.**



**MAIS IL EST PLUS QUE JAMAIS  
UN IMPÉRATIF  
INCONTOURNABLE  
DU MARKETING B2B**

**UN RETOUR EN GRÂCE  
ACCENTUÉ  
PAR**

**LA CHUTE DES TAUX  
D'ENGAGEMENT  
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**

**Une tendance qui ne risque pas  
de s'inverser,  
surtout  
avec l'accroissement  
des contenus générés par l'IA**

# **DES TAUX D'ENGAGEMENT EN BAISSSE CONSTANTE**



**Taux d'engagement médian  
sur Facebook**

**0,06%**



**Taux d'engagement médian  
sur LinkedIn**

**0,41%**

# DES TAUX D'ENGAGEMENT EN BAISSE CONSTANTE



**Taux d'engagement médian  
sur Instagram**

**0,47%**



**Taux d'engagement médian  
sur X (Twitter)**

**0,035%**

**SOURCES  
RIVALIQ**



**IL N'EST DONC PAS ÉTONNANT  
QUE LES MARKETEURS B2B  
REVIENNENT  
AUX FONDAMENTAUX  
ET AUX TACTIQUES  
TRADITIONNELLES  
DE LA GÉNÉRATION DE LEADS**



**Le rapport « 2024 B2B Marketing Mix »,  
publié par l'agence de marketing B2B  
Sagefrog, révèle que**

**L'E-MAIL CONSERVE SA  
POSITION DE LEADER  
DANS LA GÉNÉRATION  
DE LEADS  
ET OCCUPERA UNE PLACE  
IMPORTANTE  
DANS LES BUDGETS  
MARKETING EN 2024**



# EN TANT QUE SOURCE DE PROSPECTS

**L'EMAIL MARKETING EST LE 2<sup>ÈME</sup> GÉNÉRATEUR DE LEADS APRÈS LES SALONS ET ÉVÉNEMENTS EN PRÉSENTIEL (+10% EN 1 AN)**

Top Sales & Marketing Lead Sources

	2023	2022	2021
In-Person Tradeshows & Events	33%	27%	28%
Email Marketing	32%	22%	35%
Directories & Sponsorships	32%	14%	–
Print Advertisements	27%	8%	6%
Direct Marketing	26%	16%	10%
Paid Social Media	24%	29%	43%
Public Relations	24%	–	–
Virtual Events & Webinars	21%	14%	–
Referrals	17%	21%	54%
Account-Based Marketing	17%	4%	–
Organic Search	15%	34%	–
Networking	12%	19%	–
Search Engine Marketing (SEM)	12%	30%	26%
Telemarketing	9%	14%	11%

**Dans le même temps, la recherche organique, le SEM et la publicité sur les réseaux sociaux, qui constituaient auparavant le pilier de la génération de prospects qualifiés, ont été relégués au second plan.**



**LA QUESTION À VOUS POSER EN  
2024 N'EST PAS  
DE SAVOIR  
SI VOUS DEVEZ FAIRE OU  
REFAIRE DE L'EMAIL  
MARKETING**

**MAIS COMMENT  
FAIRE DE L'EMAIL MARKETING  
L'UN DES PILIERS DE VOTRE  
STRATÉGIE MARKETING  
ET DE VOTRE GÉNÉRATION  
DE LEADS**



# LES TENDANCES DE L'EMAIL MARKETING À SURVEILLER EN 2024



# TENDANCES À SURVEILLER EN 2024

## L'EMAIL INTERACTIF

**L'EMAIL INTERACTIF EST SEMBLABLE À UNE APPLICATION OU UN MINI SITE INTERNET INTÉGRÉ DIRECTEMENT DANS VOTRE EMAIL**

Il va permettre aux utilisateurs d'interagir directement avec votre contenu pour booster la conversion.

### EXEMPLE D' ACTIONS POSSIBLES

#### DIRECTEMENT DANS L'EMAIL :

- **OBTENIR** un devis personnalisé
- **RÉPONDRE** directement à un formulaire
- **PRENDRE UN RENDEZ-VOUS**  
Calendly ou Zoom
- **PASSER UNE COMMANDE**  
directement dans l'email
- **RÉPONDRE À UN SONDAGE**
- **RÉSERVER DES BILLETS, DES SERVICES**
- **PARCOURIR** un catalogue de produits ou d'annonces immobilières
- **RÉPONDRE** à des sondages et enquêtes

# **TENDANCES À SURVEILLER EN 2024** **LES ÉVOLUTIONS DE L'IA**

**POUR GÉNÉRER AUTOMATIQUEMENT DES  
CONTENUS PERSONNALISÉS  
POUR SEGMENTER VOS EMAILS  
POUR OPTIMISER VOS CAMPAGNES DE  
PROSPECTION ET DE FIDÉLISATION**



# LES MEILLEURES STRATÉGIES D'EMAIL MARKETING EN 2024



# LES MEILLEURES STRATÉGIES D'EMAIL MARKETING EN 2024

## LE LEAD NURTURING OU MATURATION DES PROSPECTS

**L'action n°1  
Pour accroître vos taux de  
conversion,  
Pour faire progresser vos prospects  
dans votre tunnel de ventes dès le  
premier contact.**



## LE COMBO GAGNANT

**EMAIL INTERACTIF**

**+ LANDING PAGE**

**+ LEAD MAGNET**

**+ REMARKETING**

# **LES MEILLEURES STRATÉGIES D'EMAIL MARKETING EN 2024**

## **MISES À JOUR PRODUITS**

**Pour informer vos clients et prospects des nouvelles fonctionnalités, des différentes offres et autres informations importantes sur vos produits et services.**



## **LE COMBO GAGNANT**

**EMAIL**

**+ LANDING PAGE**

**+ REMARKETING**

# LES MEILLEURES STRATÉGIES D'EMAIL MARKETING EN 2024

## LA NEWSLETTER

**Classique des classiques  
Mais plus que jamais  
indispensable pour accroître vos  
conversions.**



**LE COMBO GAGNANT**

**EMAIL/EMAIL**

**INTERACTIF**

**+ LANDING PAGE**

**+ REMARKETING**



# LES MEILLEURES STRATÉGIES D'EMAIL MARKETING EN 2024

## ENQUÊTES DE SATISFACTION DES CLIENTS

**Pour apprendre ce qu'il faut faire  
pour améliorer vos services ou  
produits.**

**Pour affiner la connaissance de votre  
persona.**

**Pour préparer vos prochaines actions  
de prospection.**



## L'OUTIL GAGNANT

**EMAIL INTERACTIF  
POUR INCLURE  
VOTRE SONDAGE  
DIRECTEMENT DANS  
VOTRE MESSAGE**

**DE HAS-BEEN**  
**L'EMAIL MARKETING B2B**  
**EST REDEVENU**  
**L'OUTIL INCONTOURNABLE**  
**POUR**

- **CRÉER DES CAMPAGNES**  
hyper personnalisées,  
attractives et efficaces
- **ÉTABLIR DES RELATIONS**  
**FORTES**
- **GÉNÉRER DES LEADS**
- **GÉNÉRER DES CONVERSIONS**

# **POUR EXPLOITER TOUT LE POTENTIEL DE L'EMAIL MARKETING B2B EN 2024**

**Il est indispensable de s'adapter  
immédiatement  
aux nouvelles tendances et  
stratégies.**

**Avec notre expertise,  
notre goût de l'innovation,  
Présença est le partenaire idéal  
pour obtenir des résultats rapides  
et mesurables.**

**THINK DIFF  
ERENT**

**PRÉSENÇA  
AGENCE LEADS GENERATION  
& CONVERSION**