

**➔ COMPÉTENCE 4 - Collecter des données par sa présence en ligne**

M. Chauvin aimerait pouvoir envoyer des offres via e-mailing à ses clients et prospects. Il ne dispose pas de suffisamment de données pour que ses opérations soient efficaces. Il souhaiterait récupérer des données et vous demande conseils.

**En vous aidant du document ci-dessous, répondez aux questions ci-dessous :**

- 1) En quoi un livre blanc pourrait-il aider M. Chauvin ? Cette méthode serait-elle pertinente ?**
- 2) Quels autres types de contenus pourrait-il proposer à cette fin de collecte ?**

**Document Des outils de collecte de données**

Le Content Marketing est une stratégie qui consiste à créer et promouvoir des contenus dont l'objectif est d'attirer, de convertir et de fidéliser ses cibles.

Parmi les outils du Content marketing certains ont un point commun : ils permettent à l'entreprise d'acquérir des données qualifiées car pour y accéder, les internautes doivent s'inscrire en ligne. Il s'agit notamment des Newsletters, des Webinaires, des vidéos en ligne, des livres blancs, des e-book...

Les livres blancs (utilisés en BtoB) sont des guides de quelques pages qui concernent un thème ou une technique. Une entreprise qui propose un livre blanc peut se positionner aux yeux des prospects en tant qu'expert. Un Webinaire est une conférence en ligne.