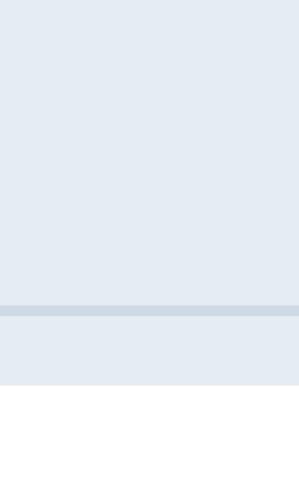
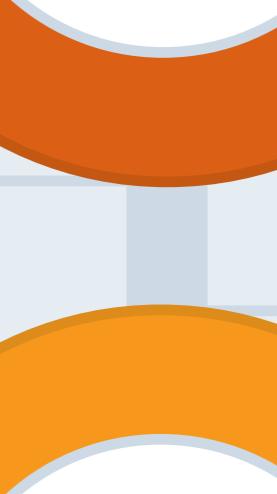


10 principes pour une orchestration de parcours clients réussie

01**Privilégiez les points de contact, les messages et le contenu**

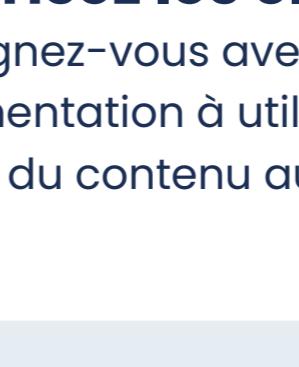
— plutôt que l'activité des canaux

**03****Accélérez la progression des parcours clients**

— Grâce à l'automatisation marketing et aux "prochaines actions optimales". Investissez judicieusement dans ces domaines pour maximiser leur impact

**05****Planifiez en fonction des cycles et non des événements**

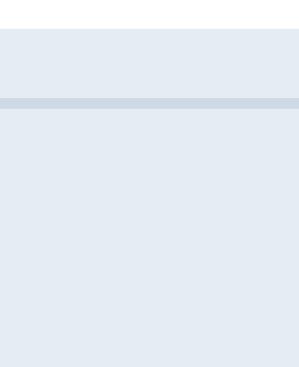
— Les cycles sont bien compris par les acteurs de terrain, tandis que les événements peuvent être intégrés dans la planification

**07****Restez réalistes**

— Même le meilleur plan d'engagement sera ignoré par les équipes de terrain s'il n'est pas réaliste dans le cadre de leur cycle de vente habituel

**09****Mesurez systématiquement les parcours**

— Passez-vous de PowerPoint et concevez les parcours sur la base des données du CRM

**10****Rendez l'approche évolutive et rentable**

— La meilleure approche n'aura qu'un impact limité si elle ne concerne que quelques marques ou marchés

**Exploitez tout le potentiel des parcours clients pilotés par le terrain en lisant le guide complet.**