



# Biotech : assurez le succès de votre présence sur un salon

GRÂCE AUX OUTILS DE PROSPECTION EN LIGNE

30 AVRIL 2024

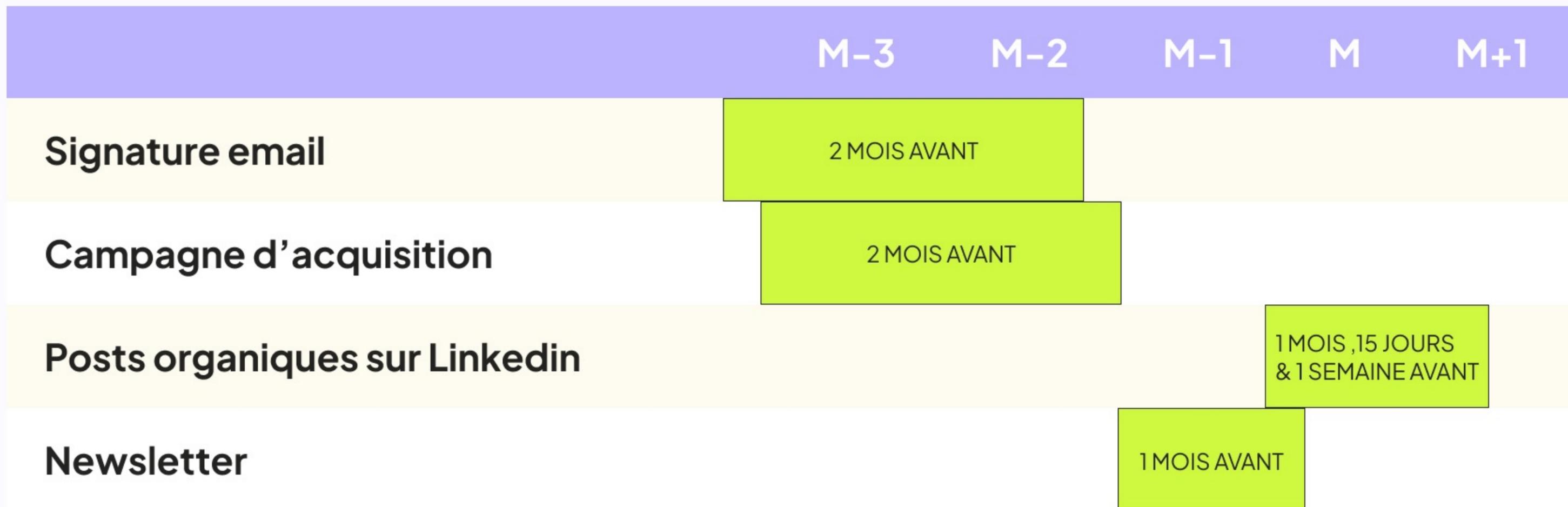
# Investissement 🕒 et 📁 importants

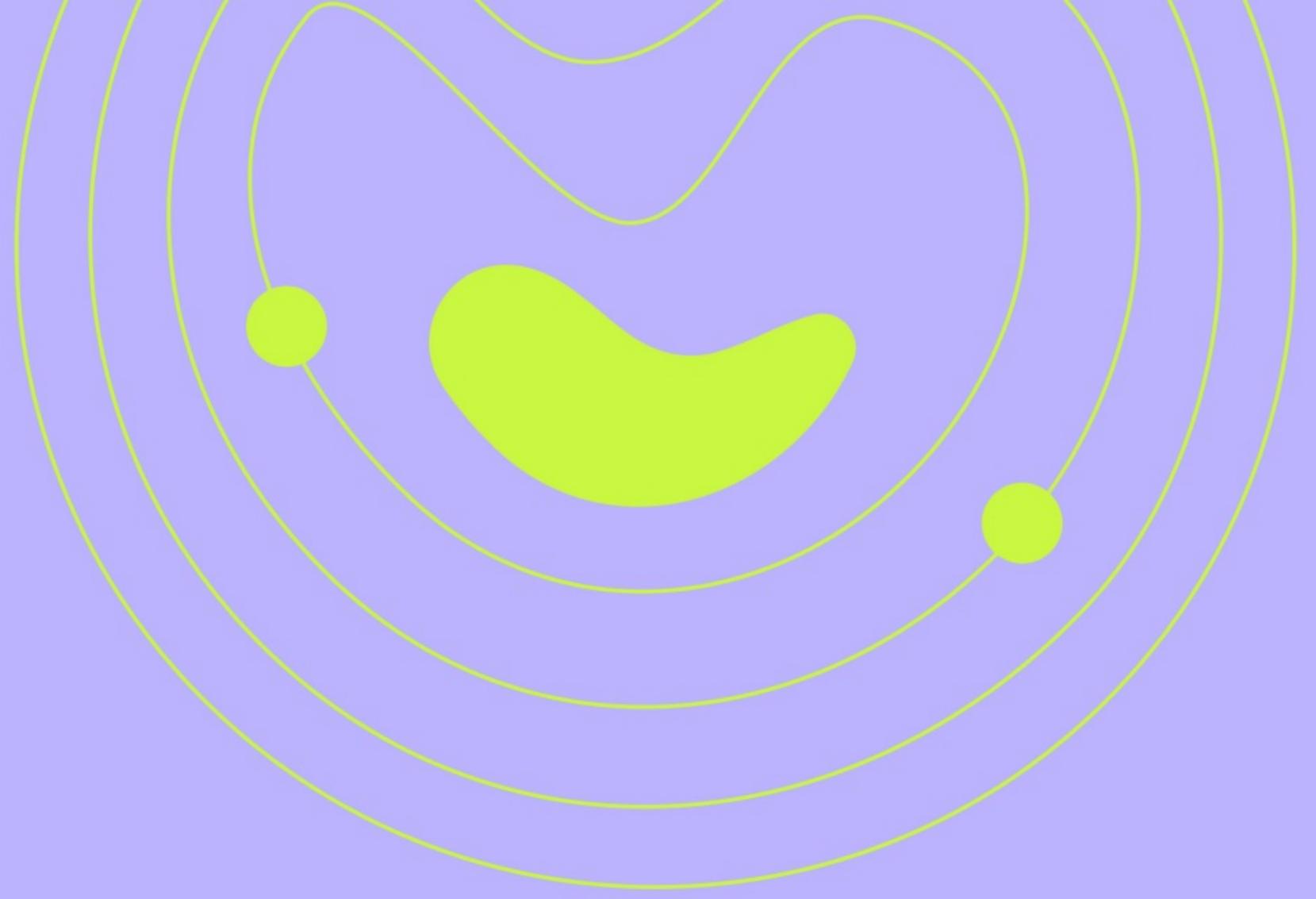
## Moment fort pour l'entreprise

## Développement de la 👁️

→ Il est donc important de bien se préparer  
**AVANT, PENDANT, APRÈS**

## LES PRINCIPAUX LEVIERS POUR DÉVELOPPER VOTRE VISIBILITÉ EN AMONT D'UN SALON





01

AVANT

Création d'une signature

# Avec bandeau aux couleurs du salon + dates + n° du stand



**Vincent Genty**

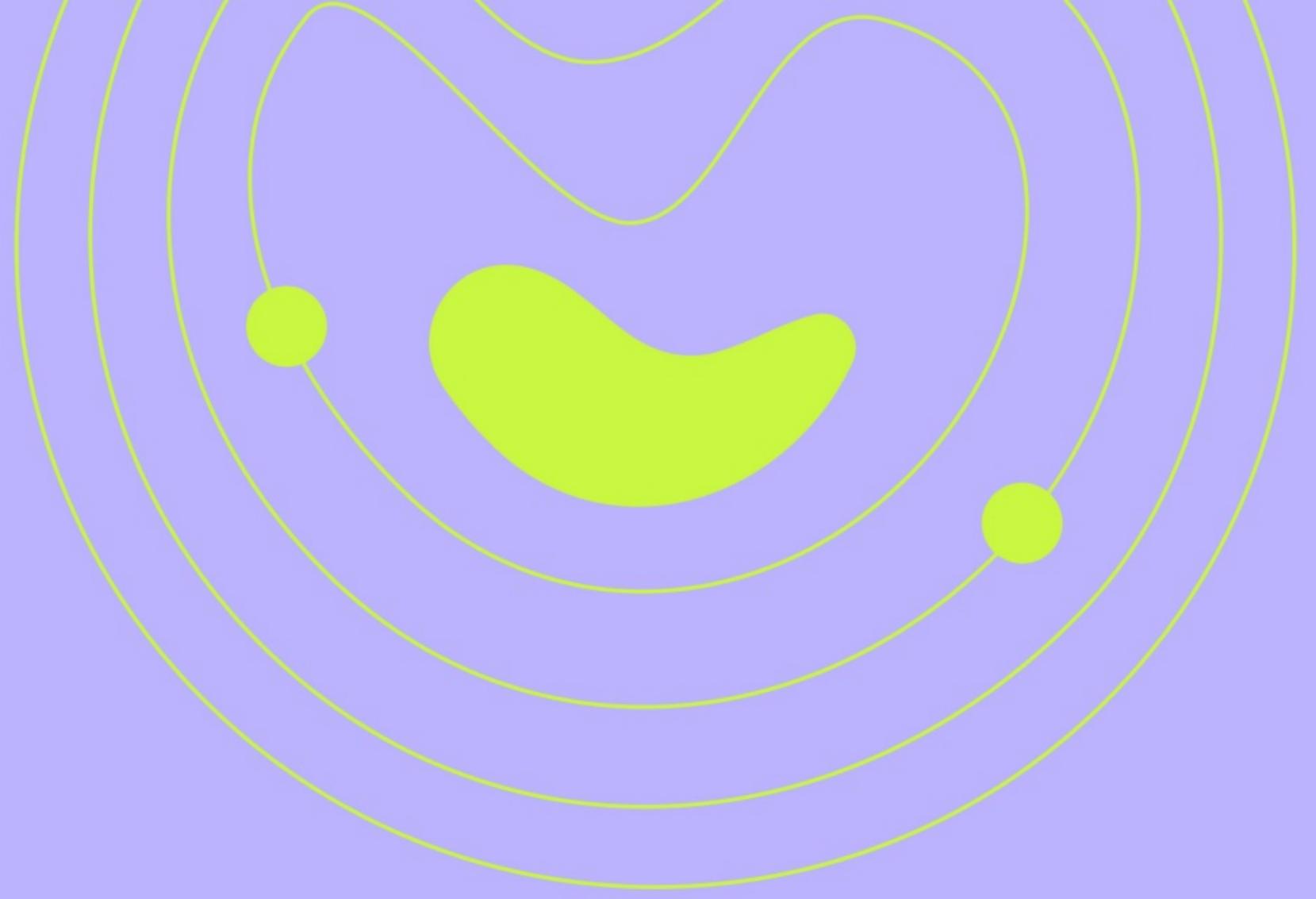
CEO at Amarok Biotechnologies

**Phone:** +33 687 098 154

**Email:** v.genty@amarokbiotech.com

[www.amarokbiotech.com](http://www.amarokbiotech.com)





02

**AVANT**

Campagne d'acquisition

**01**

**Génération de prospects qualifiés :**

Acquérir de nouveaux contacts qualifiés dans l'industrie des biotechnologies pour élargir la base de prospects.

**02**

**Notoriété de la marque**

Accroître la visibilité de la marque en mettant en avant ses produits, services ou innovations.

**03**

**Promotion des nouveaux produits ou services**

Si l'entreprise lance de nouveaux produits ou services, la campagne peut être axée sur la promotion de ceux-ci pour attirer l'attention des prospects intéressés.

**04**

**Éducation du marché**

Sensibiliser le marché aux dernières avancées technologiques ou scientifiques dans le domaine des biotechnologies, en fournissant des contenus éducatifs pertinents.

**05**

**Collecte de données**

Collecter des données précieuses sur les prospects, telles que leurs intérêts, leurs préoccupations et leurs besoins, pour améliorer la segmentation et personnaliser les futures campagnes de marketing.



**Ces objectifs doivent être adaptés en fonction des spécificités de l'entreprise, de son stade de développement, de sa stratégie commerciale (et de ses ressources disponibles ?)**

# Le déroulement d'une campagne d'acquisition

# Do

- • S'associer à un événement ou actualité
- La personnalisation des messages
- Le lien de désabonnement
- Nettoyage et vérification humaine/visuelle des données

# Don't

- • Pas de message commercial
- Contacts trop nombreux
- Messages trop nombreux et pas assez espacés

LA SUITE D'OUTILS POUR LA CAMPAGNE D'ACQUISITION

**Linkedin Sales  
Navigator**

Découvrir des  
prospects

75 € par mois

**Anyleads  
/Waalaxy**

Scraping  
Linkedin

100 € par mois

**Dropcontact  
/Bouncer**

Enrichir le fichier  
de prospects

50 € par mois

**Hubspot  
/pipedrive**

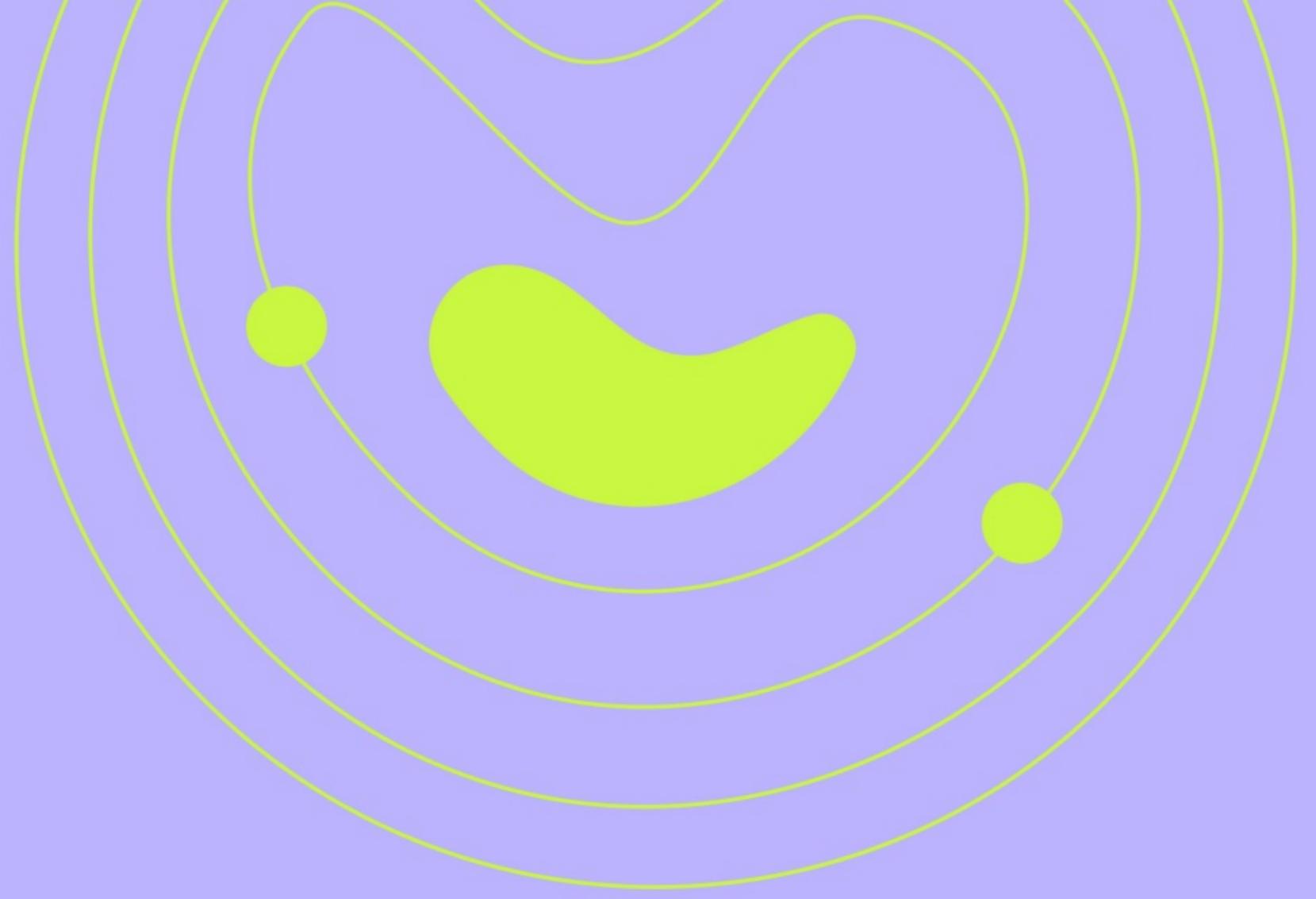
CRM

30 € par mois

**Lemlist**

Séquences  
automatisées  
de prospection

100 € par mois



03

**AVANT**

Newsletter



Avant



Après

Découvrez comment la ville de La Roche-sur-Yon a réussi à sécuriser la salle des sports Pierre Mendès France pour la pratique des activités sportives de ses concitoyens

[Lire le cas client](#)

### Événement

#### ANDIISS 16ème JEN – 23 et 24 mars 2023



Retrouvez-nous lors du prochain ANDIISS au CAP D'AGDE.  
► STAND N° 3

[Accéder à l'événement](#)

### Le saviez-vous ?

#### Le filet de séparation, une solution ingénieuse pour multiplier les activités dans votre structure sportive



Savez-vous qu'il est possible de pratiquer plusieurs activités sportives en toute sécurité dans une même structure par l'installation de simples rideaux ou de filets de séparation ?

[Lire l'article](#)

## Logiciel Optimu

### Modules Incertitude et Statistique

Le module Incertitude permet d'évaluer l'incertitude d'un processus de mesure selon le **Guide pour l'expression des incertitudes de mesure** (GUM : ISO/CEI Guide 98-3) mais également et surtout d'en déduire l'intervalle de tolérance minimal vérifiable par ce processus. Quant au module Statistiques, il est dédié à l'évaluation de la capacité des processus de mesure selon les méthodes décrites par le MSA (Measurement Systems Analysis) 2<sup>e</sup>, 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> éditions.

L'Intelligence Artificielle étant de plus en plus présente dans le monde de la métrologie industrielle, Optimu vous aide grâce à ces modules à maîtriser vos processus de mesure pour des données plus fiables.



[En savoir plus sur ces modules](#)

## Événements à venir

### Global Industrie - 25 au 28 mars 2024

Deltamu participe à Global Industrie du lundi 25 mars au jeudi 28 mars 2024 à Paris Nord Villepinte ! Une belle occasion pour vous rencontrer et échanger autour de vos **sujets et problématiques de métrologie** dans un moment convivial lors de ce salon.



### Forum DIMO - 9 avril 2024

Nous participons au **Forum DIMO** le 9 avril au Palais de la Bourse à Lyon. Venez nous rencontrer lors de cet événement afin de découvrir notre connecteur entre Optimu et DIMO Maint et de participer à l'atelier que nous co-animerons avec nos partenaires sur la thématique :

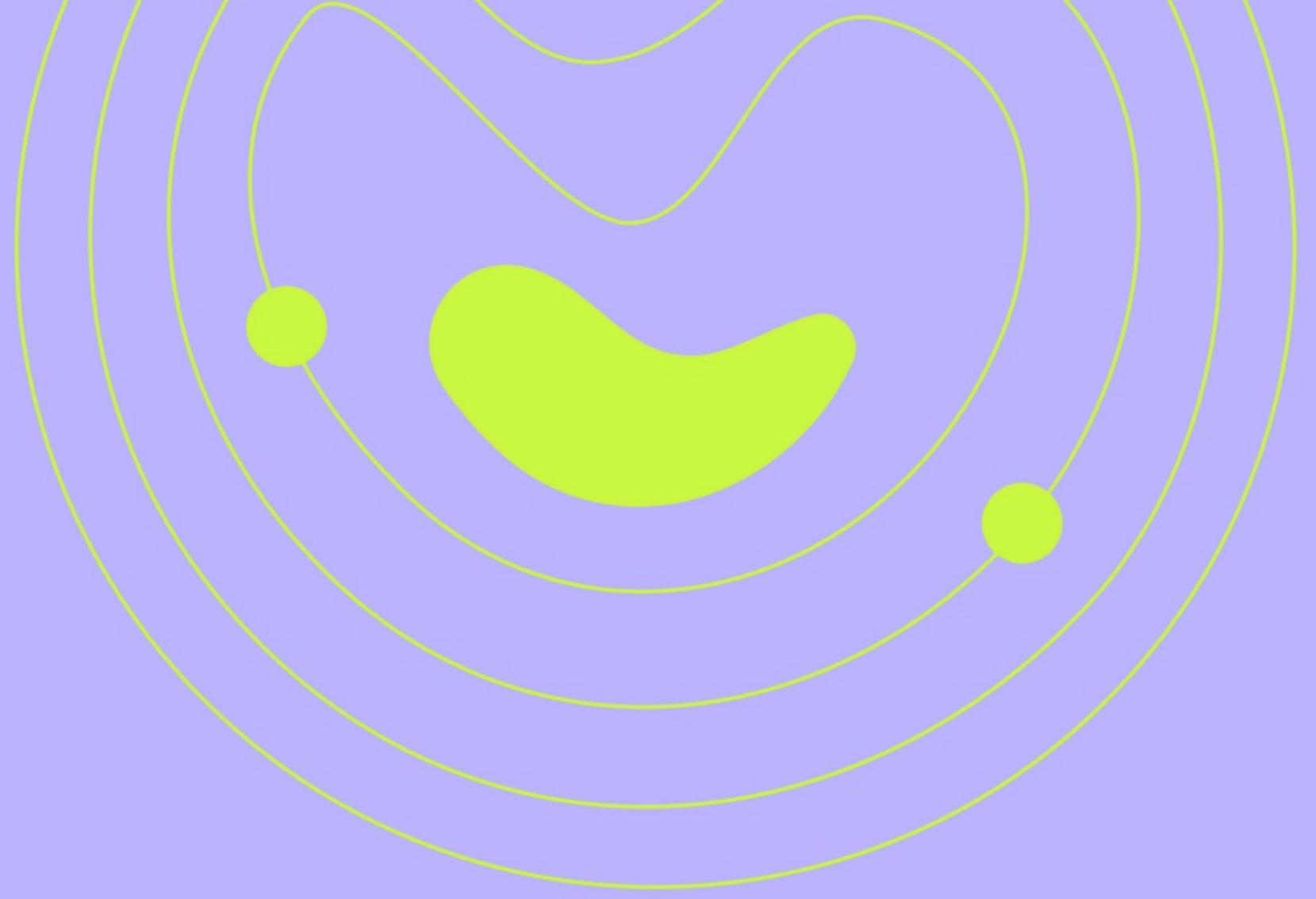
**Vers l'Industrie Connectée : réinventer la Maintenance avec IoT, IA, GMAO, Métrologie et Marketplace**

[S'inscrire](#)



Deltamu, 17 rue de Sarliève, Courmon d'Auvergne, France 63800

[Se désabonner](#) [Gérer les préférences](#)



04

**AVANT**

Posts organiques

# Animer sa communauté :



The graphic is a promotional poster for the Medica 2023 conference. It features the Medica logo (a red cross with a blue square) and the event details: 14-17 November in Düsseldorf, Germany. The Amarok Biotechnologies logo is at the bottom left. A list of four performance metrics is in the center, each preceded by a checkmark. On the right, two photographs of staff members are shown, each with a blue caption box containing their name and title.

**MEDICA®**  
14 - 17 NOVEMBER  
DÜSSELDORF, GERMANY

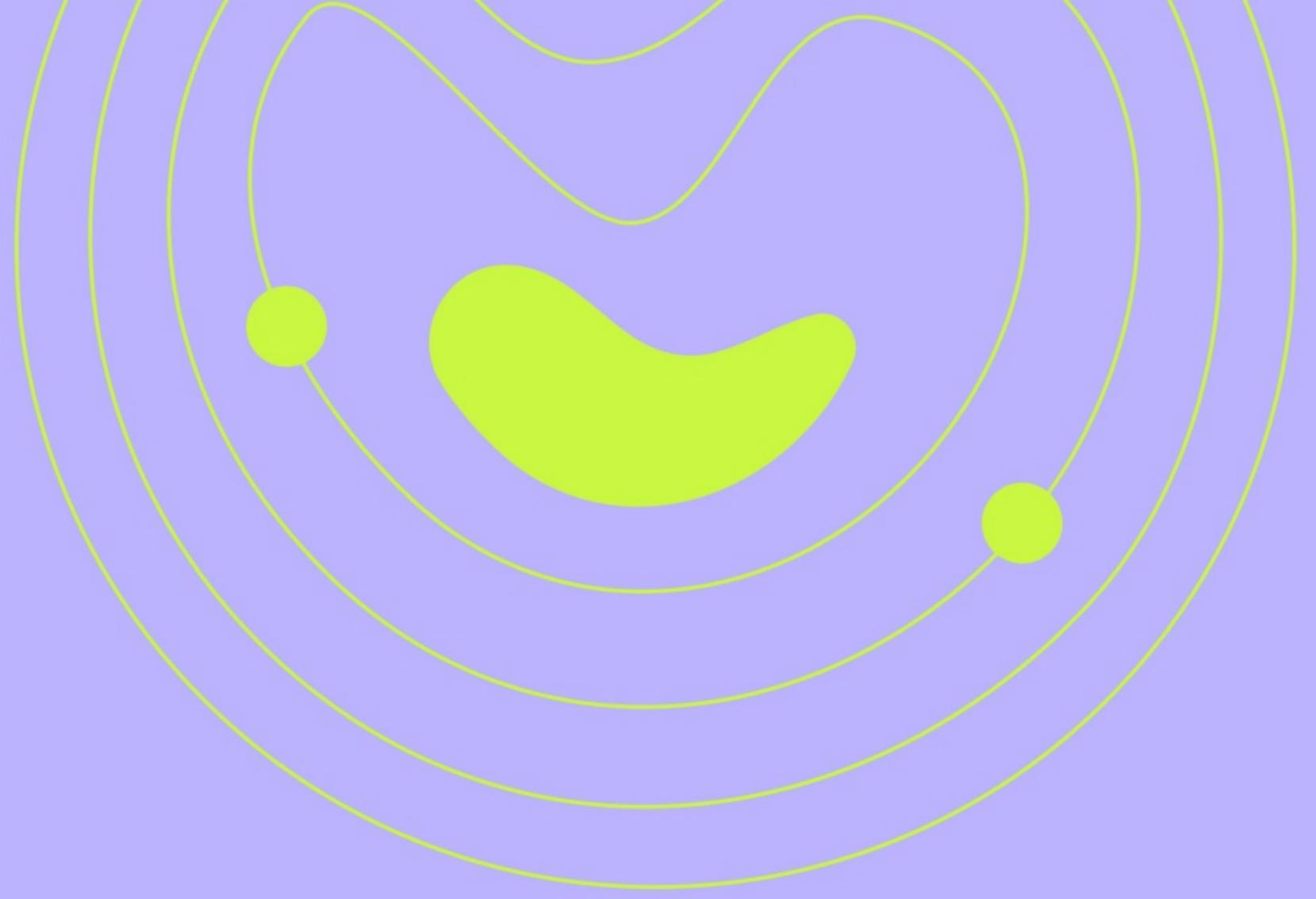
**Medica 2023**  
*Meet us on our stand*  
**Hall 3, H74-3**

- ✓ Post Market Performance
- ✓ Analytical Performance
- ✓ Scientific Validity
- ✓ Clinical Performance

**Amarok Biotechnologies**

**Vincent Genty**  
CEO

**Ludovic Chaillet**  
Performance Evaluation

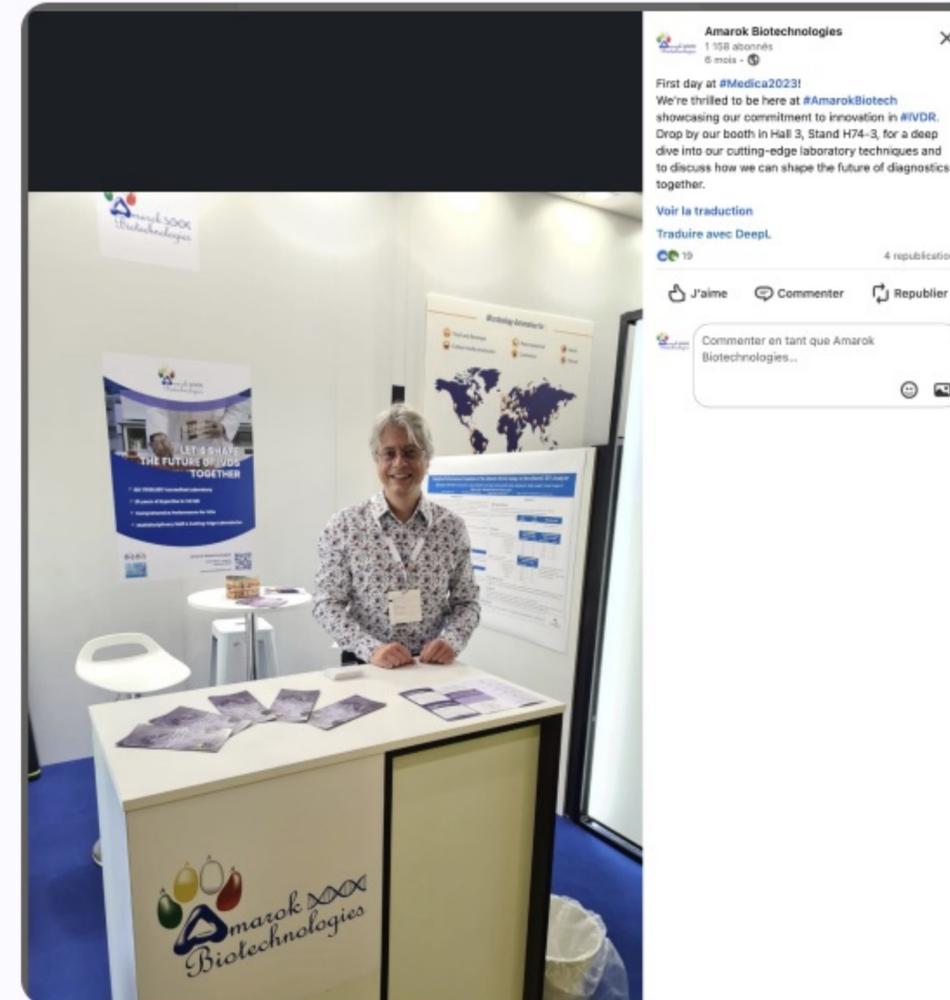


05

**PENDANT**

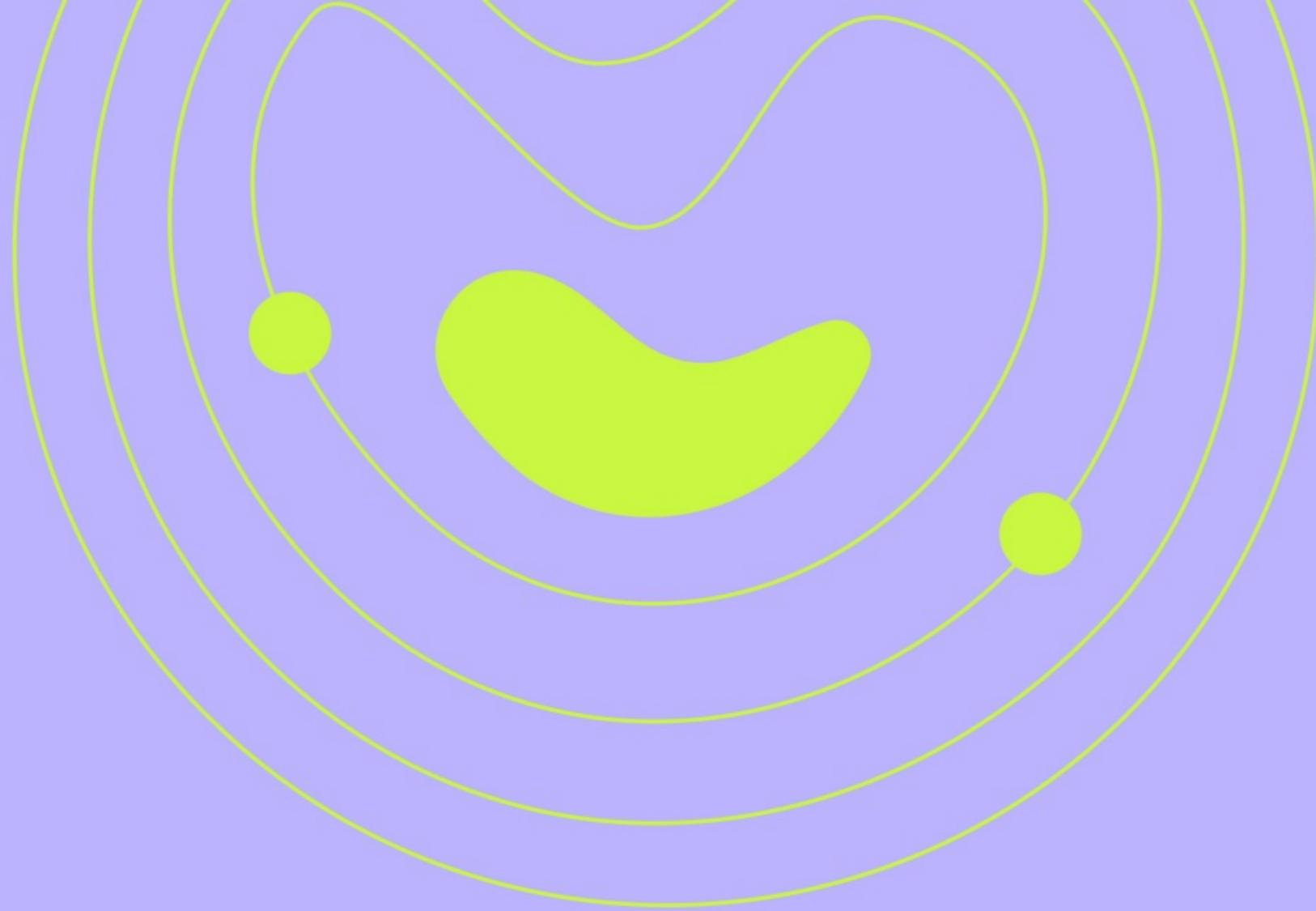
Posts organiques

## LES PRINCIPAUX LEVIERS POUR DÉVELOPPER VOTRE VISIBILITÉ PENDANT LE SALON



06

ET APRÈS ?



1

Intégration des nouveaux contacts créés dans le salon dans le CRM

2

**Lead nurturing :**  
Newsletter avec visuels du salon et remerciements à tous les participants



**QUI SOMMES-NOUS ?**

Conjuguer **créativité**  
et **stratégie** pour magnifier  
la **science**

## LA TEAM DIGIOBS



**Charles**

Co-fondateur  
Développement  
commercial

**Bordeaux**



**Benoit**

Co-fondateur  
Chef de projet

**Paris**



**Amandine**

Chef de projet  
Branding

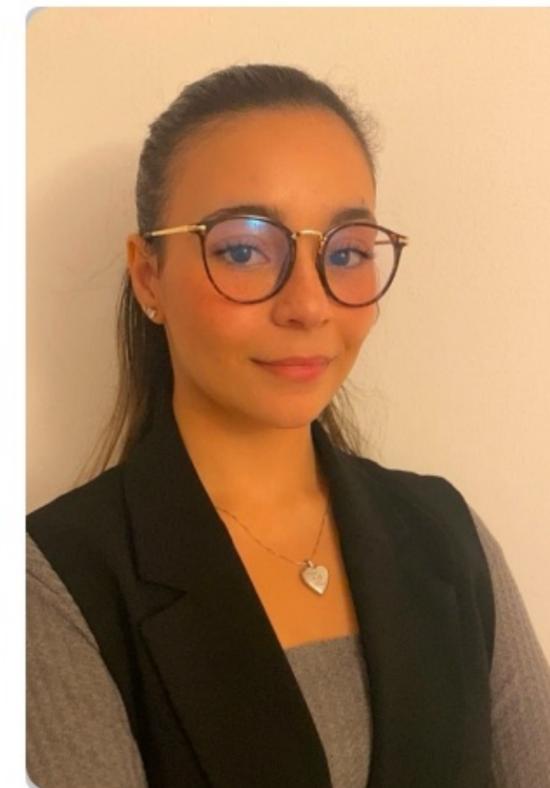
**Marseille**



**Manon**

Direction artistique

**Bordeaux**



**Yasmine**

Développement  
commercial

**Bordeaux**

## Génération de leads

SEO

SEA

Campagne  
d'acquisition

Rédaction  
contenus

Newsletter

Webinaire

## Image

Identité  
de marque

Plateforme  
de marque

Charte  
graphique

Site  
web

UX/UI

Réseaux  
sociaux

LES BIOTECH QUE NOUS ACCOMPAGNONS





**Let's create together !**

**Benoit Martin**

06 66 02 77 10

[benoit@digiobs.com](mailto:benoit@digiobs.com)

**Charles Martin**

06 84 37 55 10

[charles@digiobs.com](mailto:charles@digiobs.com)