



TENTE

Comment TENTE a utilisé les outils digitaux Préventica pour gagner en visibilité et générer de nouveaux leads ?

TENTE, spécialiste de la mobilité intelligente et œuvrant pour la réduction des troubles musculosquelettiques (TMS) cherchait un nouveau moyen de faire connaître ses solutions de roues et roulettes innovantes. Exposant régulièrement sur des salons professionnels, ils cherchaient une solution complémentaire pour être visibles toute l'année (peu chronophage et sans déplacement).

LEURS OBJECTIFS

1

Valoriser leurs
compétences métier

2

Générer de
nouveaux leads*

3

Accroître la **notoriété**
de la marque

LEURS RÉSULTATS EN QUELQUES MOIS SEULEMENT

PLUS DE

4500

personnes qualifiées
touchées



...

PRÈS D'UNE

40aine

de demandes de
prospects ultra-qualifiés



Le digital comme complément aux salons physiques a été une réelle opportunité de promouvoir notre solution visant à réduire les risques de TMS auprès de notre public cible !

Vos contacts sont qualifiés ce qui permet de mener des actions pertinentes. Nous avons hâte de renouveler l'expérience webinar !

**L. CARRÉ, RESPONSABLE
MARKETING DE TENTE**



UNE CAMPAGNE DIGITALE EFFICACE RAPIDEMENT ET PORTEUSE DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS

La société TENTE souhaite communiquer auprès du plus grand nombre d'entreprises soumises aux problèmes de manipulation de charges lourdes. Le fabricant européen propose des solutions permettant d'améliorer les conditions de travail des collaborateurs et leur productivité en réduisant les efforts fournis.

Pour être plus visible, TENTE s'est appuyée sur ses connaissances métiers en matière de TMS.

Ils ont ainsi utilisé 3 des outils digitaux de Préventica et ont réalisé :



1 ARTICLE DANS
EMAG'



1 WEBINAR SUR
WEBIPREV'



2 FICHES PRODUITS
SUR EPREV'

En plus de s'être rendu visible aux yeux d'une communauté de **100 000 utilisateurs intéressés par les sujets de la santé et sécurité au travail**, ils ont valorisé leurs compétences auprès de ce public. Ils se sont positionnés en tant qu'experts de leur secteur et ont ainsi renforcé leur crédibilité.

Etre référencé sur EPrev' a permis à Tente de diffuser encore plus largement ses solutions, l'annuaire de Préventica permettant de présenter un ensemble de produits et d'être visible par la communauté, et surtout de générer des demandes directes de la part de prospects.

TENTE a touché plus de **4500 personnes qualifiées** avec un seul article, un webinar et 2 fiches produits. Et ce n'est pas fini. L'article, les fiches et le replay du webinar toujours en ligne vont permettre de pérenniser cette visibilité.

Ils ont obtenu près de **40 demandes de prospects qualifiés**, et parmi ces dernières, plusieurs grands noms sont présents. **Des grands comptes comme :**

AIRBUS



C'est aussi ça la force de la plateforme Préventica : une communauté composée de tous types d'entreprises dont de très grands comptes!

JE SOUHAITE ÊTRE RECONTACTÉ(E)

* toutes options confondues

** qui ont pu être tracés par les outils Préventica, sans compter le rayonnement annexe : référencement, entrée sur les moteurs de recherche, redirection vers le site client.

N'hésitez pas à nous contacter : 05 57 54 12 65 | relation-commerciale@preventica.com