

Intégration Eloqua - Salesforce

Juin 2021

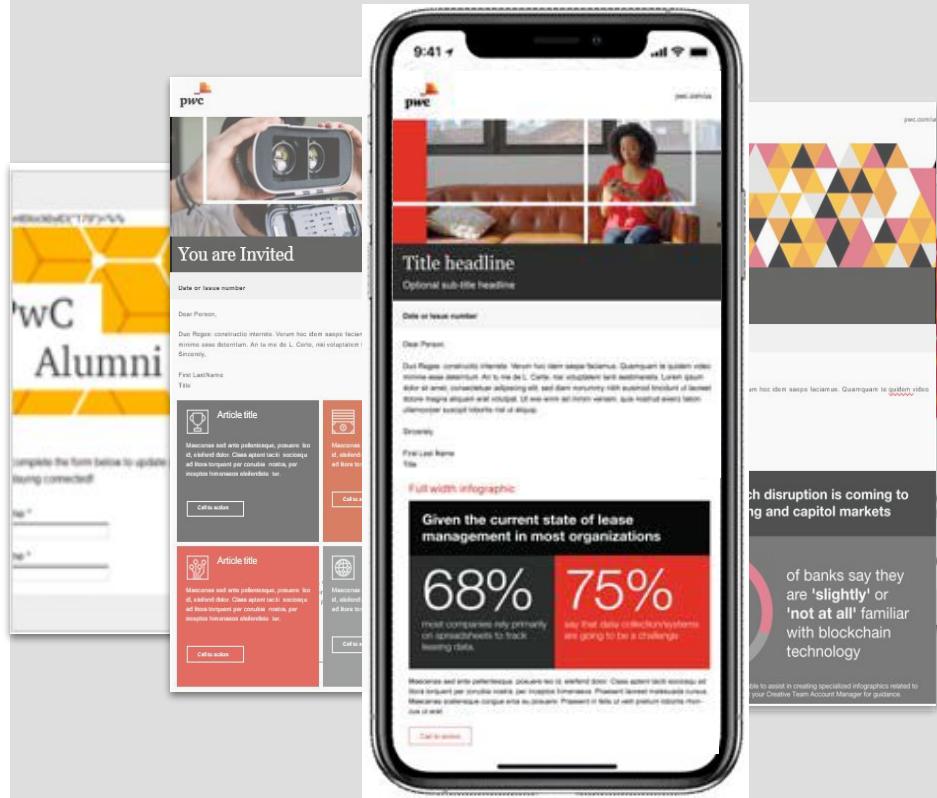


Sommaire

- Les grandes étapes pour préparer l'intégration SF - Eloqua
- Une nouvelle gestion des leads & contacts
- Une nouvelle gestion des consentements
- Quelles modifications dans la gestion des campagnes

“

Au delà de la maîtrise technologique, cela impose de partager une même vision entre Sales & Marketing



S'accorder sur l'ambition

Transforming digital marketing

Clients and prospects will engage with the best, most relevant **content**. We will earn trust by respecting **preferences**. We will **measure every interaction** to make better **marketing decisions**. Territories will pay less and have **access** to the latest innovative **marketing capabilities**.

Process

People

Platform

Evaluer sa maturité



Aligner ses process et son organisation



Bring teams together to agree:

Campaigns

Lead scoring

Measurement

Governance ++



Salesforce Campaign Association

Ability to associate create campaign respo



Salesforce Integration

Oracle Eloqua's integration with Salesforce communications; and track their activities tl

Une nouvelle gestion des leads & contacts



Ecriture des Business Rules Leads & contacts

Règles de leadscoring

Setup du connecteur

Programme Lead to SF

Mise en oeuvre du SalesHub

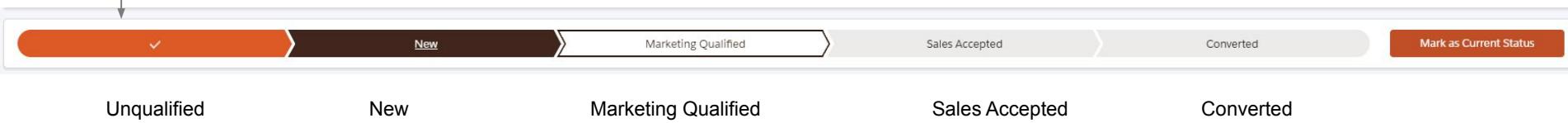
| Résultat | Nom de l'import | Source | Destination |
|----------|--------------------------|------------------------------|------------------------------------|
| ✓ | FR_Accounts_2020 | Salesforce : Account | Eloqua : Account |
| ✓ | FR_Campaign_Members_2020 | Salesforce : Campaign Member | Eloqua : [CDO] FR_Campaign_Members |
| ✓ | FR_Contacts_2020 | Salesforce : Contact | Eloqua : Contact |
| ✓ | FR_Leads_2020 | Salesforce : Lead | Eloqua : Contact |

Contact / Lead : Définition & mode de gestion dans SalesForce

Un **contact** dans Salesforce est une personne rattachée à une société et sur laquelle nous avons des actions sales (Rdv, opportunités...). Un contact est géré par un owner.

Un **lead** est une personne ayant le statut de prospect. Les différentes étapes de qualification de ce lead vont permettre de le transformer en **contact dans SalesForce**

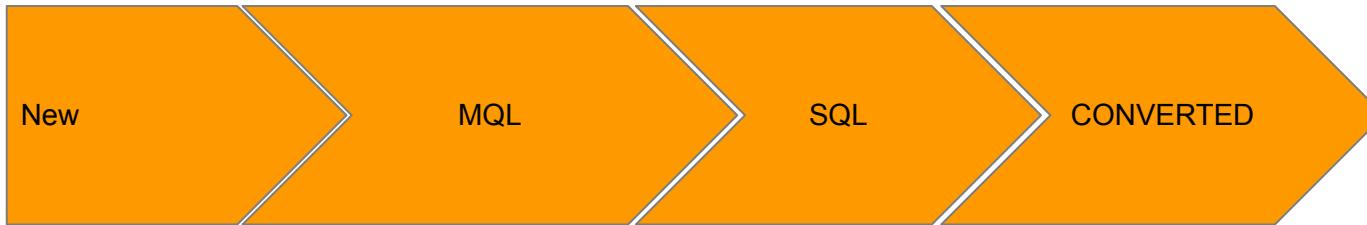
Les étapes de qualification d'un lead



La création d'un lead peut se faire dans **SalesForce** ou **Eloqua** (acquisition d'un lead digital via des formulaires ou des imports)

Seul les leads et contacts avec une adresse email sont synchronisés avec Eloqua

Business Rules : Conversion des Leads



Lead créé par un dispositif digital sans rattachement de société

Engagement Score ≥ 2

Lead créé par un user

- Champs obligatoires :
- Salutation
 - First Name
 - Last Name
 - Client
 - Title
 - Email
 - Primary Country /Region
 - Status

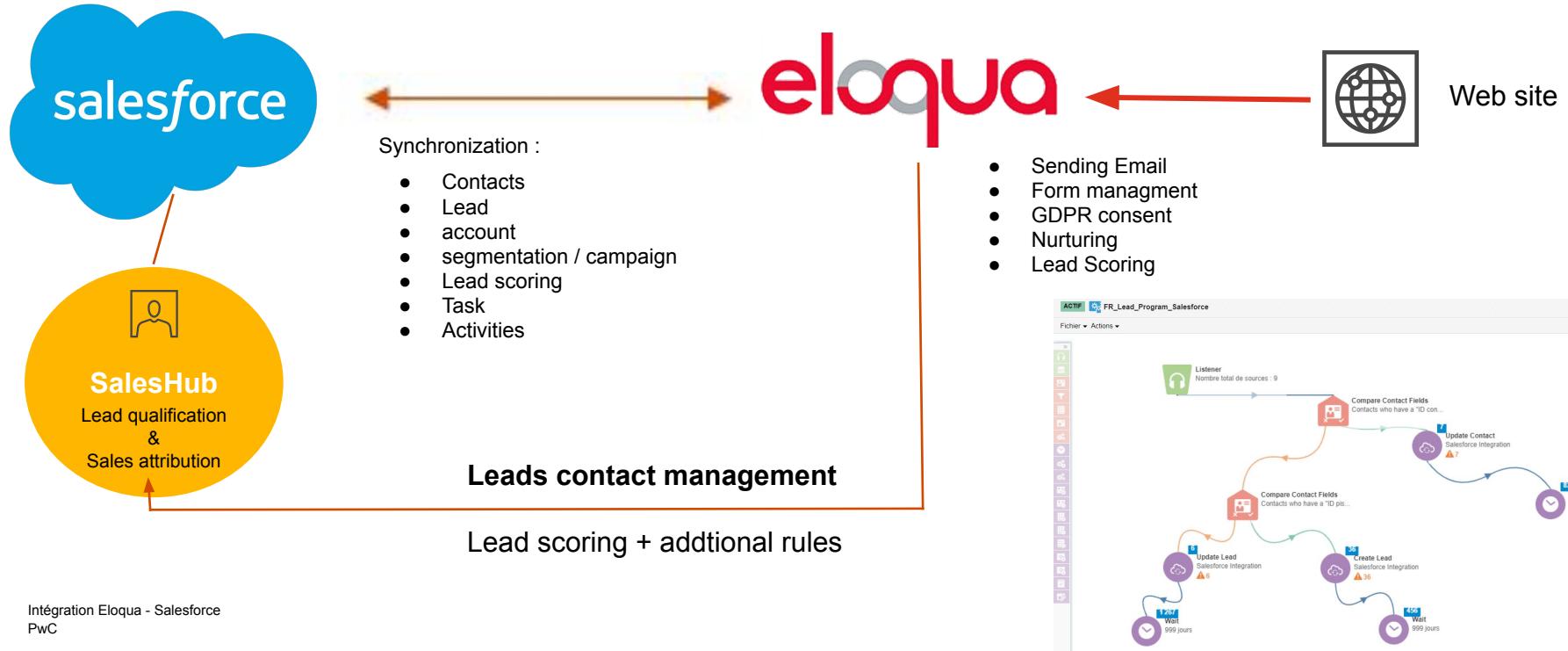
Lead digital qualifié par le SalesHub

| Profile score | Profile category | Threshold size | Threshold range |
|----------------------------------|------------------------|----------------|-----------------|
| A | Target fit | 25 | 76-100 |
| B | Potential fit | 25 | 51-75 |
| C | Not enough information | 25 | 26-50 |
| D | Not a fit | 25 | 0-25 |
| Total threshold (must equal 100) | | | 100 |

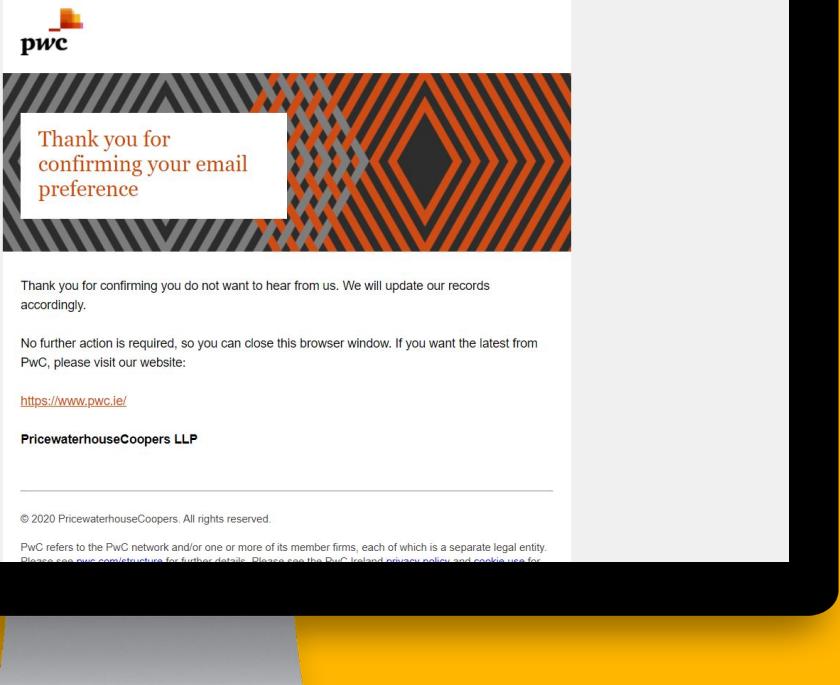
| Engagement score | Engagement category | Threshold size | Threshold range |
|----------------------------------|------------------------|----------------|-----------------|
| 1 | Showing buyer interest | 25 | 76-100 |
| 2 | Showing some interest | 25 | 51-75 |
| 3 | Low engagement | 25 | 26-50 |
| 4 | Inadequate | 25 | 0-25 |
| Total threshold (must equal 100) | | | 100 |

Connector setup

Connect the Eloqua platform to SalesForce CRM in full synchronization with contact behavioral information feedback



Gestion des consentements



Etablir une relation de confiance et authentifier avec nos clients en simplifiant la gestion des préférences et des désabonnements

Comment cela fonctionne ?

- Un pilotage complet des préférences depuis une page dédiée
- Une gestion des préférences par territoire
- Une gestion des opt-in/double opt-in par territoire
- Un désabonnement global



Les bénéfices d'un nouvelle gestion des campagnes

Une transparence accrue avec un partage de l'information dans Salesforce

Pour les équipes Sales :

- une plus grande capacité à agir sur la gestion des contacts & leads
- une accélération du processus d'identification d'opportunité

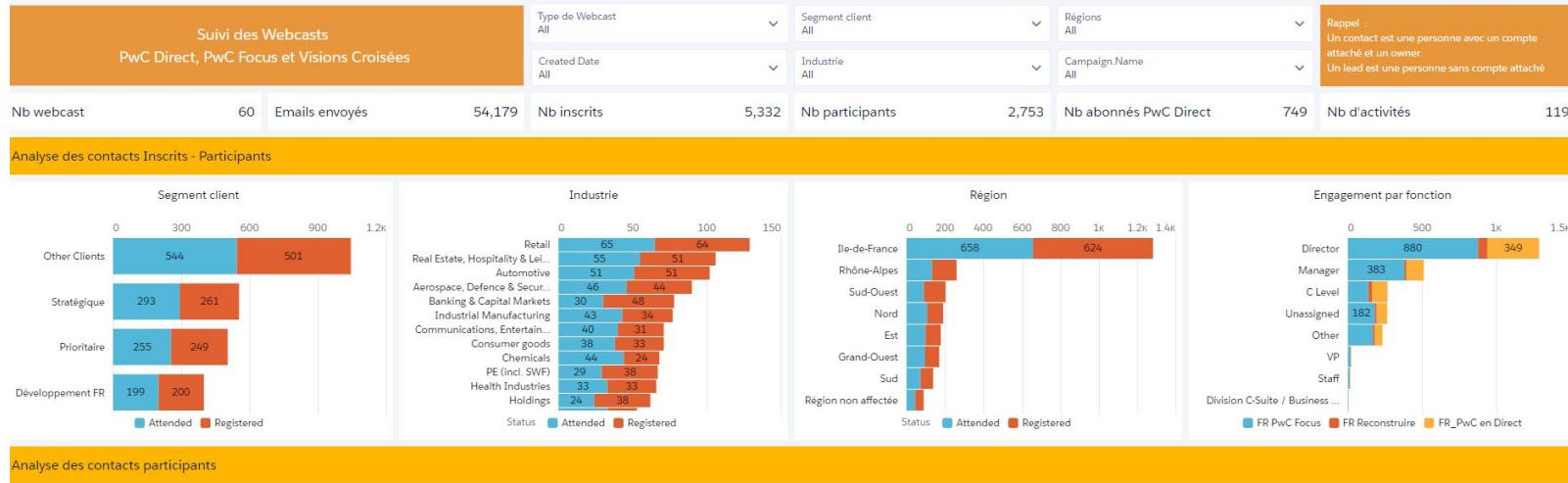
Pour les équipes Marketing :

- une meilleure valorisation des actions
- un suivi du ROI des actions



Catalyseur de l'alignement Sales & Marketing les campagnes permettent d'accroître la connaissance client et la performance business

De la stratégie à la mesure de la performance



Thank you

pwc.com

© 2021 PwC. All rights reserved. Not for further distribution without the permission of PwC. "PwC" refers to the network of member firms of PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL), or, as the context requires, individual member firms of the PwC network. Each member firm is a separate legal entity and does not act as agent of PwCIL or any other member firm. PwCIL does not provide any services to clients. PwCIL is not responsible or liable for the acts or omissions of any of its member firms nor can it control the exercise of their professional judgment or bind them in any way. No member firm is responsible or liable for the acts or omissions of any other member firm nor can it control the exercise of another member firm's professional judgment or bind another member firm or PwCIL in any way.