## **POLARISATION DU PARCOURS D'ACHAT**

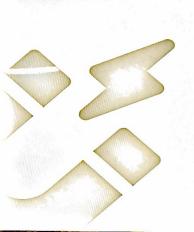
Cycles de vente courts, non complexes,vente transactionnelle



Cycles de vente plus longs ou plus complexes



## Une conquête commerciale toujours plus complexe



43 %

Des marketeurs déclarent rencontrer des difficultés à générer de nouveaux leads Les équipes commerciales remontent des difficultés croissantes à initier des contacts directs avec leurs prospects et à atteindre leurs objectifs

## 64 %

les Milléniaux (Y) et les Zoomers (Z) représentent désormais 64% des acheteurs B2B

(Étude Forrester)





