

# Détection de leads et prises de rendez-vous

OPTIMISEZ VOTRE CONQUETE DE CLIENTS

Une offre « business oriented » pour les Editeurs, Intégrateurs, Distributeurs, Web Agencies, SSII



ALTERMARKET est un expert reconnu dans la détection de projets avec une méthodologie de haute valeur.

L'équipe Inside Sales ALTERMARKET est composée de 4 binômes « Téléconsultant - Ingénieur Commercial Sédentaire ». Cette double compétence nous permet de nous différencier et de vous apporter une réelle valeur ajoutée.

## Les bénéfices de la détection de leads externalisée

### Gain de temps

La technique de la détection de leads est devenue un outil indispensable auprès des entreprises désireuses de conquérir de nouveaux clients sans pour autant perdre du temps et mobiliser leurs commerciaux.

### Réduction de coûts

Une grande flexibilité vous permet une réduction des coûts non négligeable ! Il est important de considérer l'externalisation d'un point de vue stratégique et tactique sur le plan de l'entreprise dans sa globalité.

### Limitation de prise de risques

L'externalisation des services permet de limiter les prises de risques financiers est de s'affranchir des contraintes sociales dues à l'embauche de salariés. Profitez de notre expertise et bénéficiez d'un regard extérieur sur votre affaire.

### Une relation de confiance

Votre interlocuteur ALTERMARKET doit pouvoir s'intégrer dans les projets de votre entreprise au même titre que les salariés, tout en vous apportant un œil extérieur objectif et bénéfique.

### La détection de leads selon ALTERMARKET

Combiner la génération de leads et la fidélisation de vos clients existants constitue le moyen le plus efficace pour développer vos activités.

### Un taux de transformation intéressant

Plus traditionnelle que l'e-mailing, la détection de leads s'avère être plus efficace. En effet, le cadre de la conversation en « one to one » permet de détecter en cours de l'entretien les réelles intentions de l'interlocuteur et de booster le taux de transformation.

ALTERMARKET préparera un guide d'entretien pour que les conversations soient des plus naturelles et des plus fluides.

Notre retour d'expérience de détection de projets BtoB nous permet d'**identifier les facteurs de succès** d'une telle démarche tels que :

- Une base de données de qualité.
- Une définition précise des informations nécessaires à la qualification d'un projet, d'un lead.
- Une identification du cycle d'achat du prospect afin d'être présent au bon moment.
- Une démarche inscrite dans le temps.
- Une implication du marketing et des ventes dans la mise en place et le suivi des campagnes.

### Bénéficiez d'un R.O.I durable

- ALTERMARKET met en place des outils de mesure des résultats avec des KPI ad-hoc (Key Performance Indicators).
- Grâce à un reporting régulier, vous suivez l'évolution de votre activité commerciale.
- Nous créons du lien entrant vers votre marque ou votre entreprise.
- Nous vous remettons, au terme de chaque opération une analyse et une synthèse de nos actions et de l'identité de la, ou des, cible(s) concernée(s).

## A RETENIR

- Interlocuteur unique et dédié
- Double compétence Téléconsultant / Commercial
- Bon taux de transformation
- Réduction de vos coûts propres
- Gains de temps
- Reportings réguliers

## CARACTERISTIQUES DES PRESTATIONS

---

ALTERMARKET prend en charge toutes les phases du télémarketing, de la première approche, à la transmission du lead qualifié, à savoir :

- Constitution de base de prospection (par agrégation de nos données avec celles de nos clients, recherche sur le Web, ...) sur toutes cibles (Grands Comptes, PME/PMI, ...) et toutes typologies d'interlocuteurs.
- Création d'argumentaires.
- Formation de nos collaborateurs à l'offre de nos clients.
- Production d'appels (phase de test, montée de charge, ...).
- Détection des projets/leads après qualification par indicateurs (Niveau décisionnel de l'interlocuteur, existence de budget en adéquation avec le pricing de l'offre, timing du projet, ...).
- Accès réservé à nos clients sur notre CRM ALTERMARKET pour un puissant reporting en temps réel qui permet une transmission immédiate des leads détectés.
- Prise de RDV (conférence téléphonique, présentation Web, RDV in situ) en lien direct avec les agendas des commerciaux.
- Envoi des confirmations par mail, des documentations complémentaires, ...
- Suivi de maturation des projets, relances.
- Invitation et relances de participants à des séminaires, petits-déjeuners, évènements divers.

## TARIFICATION

---

Sur devis, à partir de 500 euros/mois H.T.

## CONTACT

---

Nos offres de services professionnels vous assurent une performance et une opérabilité maximales. ALTERMARKET est à votre écoute pour vous donner des conseils et des réponses à vos questions sur :

<http://www.altermarket.net/nous-contacter.html> ou par téléphone au + 33 (0)1 76 78 36 54.