



Externalisation commerciale & marketing

100 % IT

Editeurs – Intégrateurs – SSII – Web Agency

Introduction : **AlterMARKET** en bref

1. Valeur ajoutée d'**AlterMARKET** et bénéfices de l'externalisation
2. Domaines d'intervention
3. Solutions organisationnelles
4. Solutions opérationnelles
5. Exemples de solutions
6. Solutions de Community Management
7. Bénéfices pour votre entreprise
8. Business cases
9. Références
10. Questions / Réponses
11. Contact

AlterMARKET en bref ...



AlterMARKET a pour ambition de devenir un intervenant majeur dans les métiers de l'Externalisation Commerciale et Marketing (ECM) pour tous les acteurs du monde Informatique : Editeurs, Intégrateurs, Distributeurs, Web Agency et SSII.

Nos associés capitalisent plus de 30 années d'expérience commerciale acquise auprès de sociétés IT dans différentes facettes du Management :

- ▶ Vente directe de solutions informatiques complexes sur des cibles Grands Comptes et PME.
- ▶ Développement de stratégie de vente Indirecte (Intégrateurs, OEM, ...).
- ▶ Analyse de Management commercial.
- ▶ Implantation de sociétés étrangères en France.
- ▶ Création de Start-Up IT, introduction sur les marchés, cessions, ...

Notre succès repose avant tout sur une connaissance large et approfondie du secteur Informatique B to B ainsi que sur une approche pragmatique et très opérationnelle dans nos missions. Nous saurons vous prouver rapidement la pertinence de nos actions !

Claude Cuisenier
Directeur Associé



1 – **AlterMARKET** : notre valeur-ajoutée



AlterMARKET, c'est une équipe de 15 collaborateurs :

- ▶ Intervenants spécialisés dans les NTIC
- ▶ Issus de formations supérieures ESC, MIAGE ou DUT
- ▶ Professionnels de la vente, de solutions informatiques ou de communication digitale
- ▶ Experts maîtrisant les différentes étapes du cycle, de la définition de l'offre au closing.
- ▶ Une équipe possédant une aptitude naturelle au transfert de connaissances.



Les atouts d'**AlterMARKET** :

- ▶ Un interlocuteur dédié
- ▶ Une offre sur-mesure
- ▶ L'assurance et le respect de la confidentialité
- ▶ Des approches opérationnelles et business-oriented

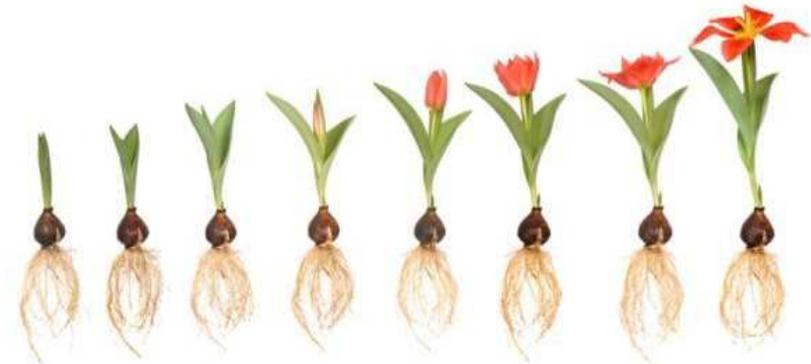
1 – Bénéfices de l'externalisation *Alter*MARKET



2 – Domaines d'intervention

Forts d'un parcours en **Management Commercial** auprès d'acteurs majeurs (Editeurs, Intégrateurs, VAR), les intervenants **AlterMARKET** vous apportent une réelle valeur ajoutée tout au long du cycle commercial dans les domaines d'intervention suivants :

- ▶ Externalisation commerciale
- ▶ Détection de leads et prise de rendez-vous
- ▶ Qualification de bases de données
- ▶ Cartographie de comptes
- ▶ Enquêtes et sondages
- ▶ Community Management



AlterMARKET : opérationnel et
résolument orienté NTIC !

3 – Solutions opérationnelles

Actions commerciales de prospection et/ou fidélisation de clientèle

- ▶ Télémarketing – Détection de leads – Prise de rendez-vous.
- ▶ Encadrement de campagnes de marketing direct.
- ▶ Mapping de comptes.
- ▶ Présentation des solutions sur site.
- ▶ Événementiel : salons ou événements thématiques.
- ▶ Campagnes promotionnelles.

Management d'équipes

- ▶ Définition des structures et de l'organisation.
- ▶ Assistance à la définition des fonctions et des missions.
- ▶ Animation de réunions et méthodes de délégation.
- ▶ Evaluation des compétences et des performances.
- ▶ Animation d'équipes et accompagnement au changement.
- ▶ Assistance au recrutement – Profiling.



Développement et optimisation de l'organisation des forces de vente

- ▶ Définition, mise en œuvre et pilotage de Plan d'Actions Commerciales.
- ▶ Fidélisation et capitalisation sur les clients stratégiques.
- ▶ Ciblage de prospects prioritaires et mise en œuvre des démarches d'approche.

4 – Solutions organisationnelles

Organisation opérationnelle de la clientèle

- ▶ Quelles bases de données ? Quel outil de CRM ?
- ▶ Rédactionnel de support commerciaux.
- ▶ Rédactionnel de contenus de site Web.
- ▶ Optimisation des planning.

Diagnostic commercial

- ▶ Analyse concurrentielle marché – produits – acteurs.
- ▶ Pertinence du positionnement.
- ▶ Analyse organisationnelle.
- ▶ Recommandations immédiatement opérationnelles.

Stratégie commerciale

- ▶ Les réponses aux 3 questions clés :
 - **Ambitions** : « Où voulons-nous être dans 3 ans ? »
 - **Orientations** : « Sur quoi devons-nous agir en priorité ? »
 - **Indicateurs** : « Comment mesurer la bonne trajectoire ? »

Formation

- ▶ Actions commerciales de prospection en B to B.
- ▶ Techniques de vente et de négociation.
- ▶ La relation commerciale pour les non-commerciaux.
- ▶ Amélioration de la communication interpersonnelle.



5 – Exemple 1: détection de leads pour éditeur de logiciels



Préparation

- ▶ Constitution d'une base de prospection qualifiée (segmentation par secteur d'activité, interlocuteur Direction Commerciale et Marketing, 450 contacts).
- ▶ Rédaction d'un argumentaire.
Intégration sur notre outil de CRM accessible en Extranet.
- ▶ Formation d'un commercial sédentaire (1 / 2 j sur le site de notre client).

Production

- ▶ 5 journées de télémarketing en nos locaux (base 90 appels émis/jours – 50 % de contacts aboutis).
- ▶ Re-qualification et enrichissement de la base (ligne directe, mail perso., ...).
- ▶ 12 leads détectés suivant critères de qualification établis par le client (Besoin effectif).
- ▶ Budget alloué, projet à échéance – de 4 mois, interlocuteur décisionnaire.

Coût

- ▶ Frais de démarrage : 300 € HT
- ▶ Production des appels : 5 journées – 180 € HT/j
- ▶ Variable sur leads : 12 x 150 € HT soit 1800 € HT
- ▶ Coût total de la mission : 3 000 € HT

- ▶ Une vente de licences à 3 mois (50 users) + prestations : 27 000 € HT
- ▶ Une location en mode SaaS pour 10 users sur 24 mois : 6 000 € HT
- ▶ Un prototype payant en attente d'acquisition de licence : 2 500 € HT

5 – Exemple 2: externalisation commerciale pour éditeur de workflow



Préparation

- ▶ Constitution d'une base de prospection qualifiée (segmentation par secteur d'activité, interlocuteur Direction Opérationnelle et DSI, 1200 contacts)
- ▶ Rédaction d'un argumentaire
- ▶ Intégration sur notre outil de CRM accessible en Extranet
- ▶ Formation d'un télé-prospecteur : 1/2 j sur le site de notre client
- ▶ Formation approfondie d'un ingénieur commercial sur l'offre client – prise en main du produit, structuration des propositions commerciales, présentation de la solution auprès de clients (Web et in situ), ... : 3 j + transfert de compétences régulier

Production

- ▶ Mise à disposition sur 4 mois du binôme télé-prospecteur / ingénieur commercial à 1/3 temps
- ▶ Re-qualification et enrichissement de la base (ligne directe, mail perso., ...)
- ▶ 53 projets qualifiés détectés – 32 présentations Web effectuées – 25 présentations sur Sites – 30 propositions commerciales émises

Coût

- ▶ Frais de démarrage : 500 € HT
- ▶ Forfait mensuel : 1500 € HT/mois
- ▶ Variable affaires signées (% du CA et/ou marge généré) : 6 200 € HT
- ▶ Coût total de la mission : 12 700 € HT

- ▶ 3 vente de licences + prestations : 51 000 € HT
- ▶ Une location en mode SaaS pour 20 users sur 36 mois : 10 200 € HT

6 – Solutions de Community Management



Confiez à **AlterMARKET** votre communication sur les réseaux sociaux et continuez à exceller dans votre expertise métier !

AlterMARKET c'est un interlocuteur unique et dédié, agile avec les réseaux sociaux qui saura mettre en avant votre entreprise !

AlterMARKET vous propose 2 formules, **Basic** ou **Premium** (voir page suivante)

Domaines d'intervention

- ▶ Création, optimisation et animation de vos comptes à vocation professionnelle (FB, Twitter, Viadeo, LinkedIn)
- ▶ Publication de liens plus directement liés à l'actualité
- ▶ Animation de communautés et de Hub orientée commerce et recherche de prospects
- ▶ Mesure de votre visibilité et e-réputation.
- ▶ Veille concurrentielle sur les écosystèmes
- ▶ Création de communiqués de presse*
- ▶ Rédaction de billets sur votre blog professionnel*
- ▶ Formation aux bonnes pratiques sur les réseaux sociaux*



**version Premium*

6 – Community Management : une offre packagée



	BASIC	PREMIUM
Aide à la définition de votre stratégie de présence et ligne éditoriale	✓	✓
Création - Optimisation - Animation de profil(s) sur Twitter, FB, Viadeo, LinkedIn	1 profil	4 profils
Nombre de Posts par jour sur Twitter	1 à 3	4 à 8
Veille sectorielle et concurrentielle	✓	✓
Détection de contenus, de blogs et de forums pertinents	✓	✓
Détection de leads	✓	✓
Participation à des discussions dans des blogs et forums	✓	✓
Echanges avec vos communautés sur vos profils	✓	✓
Etude de votre e-réputation	✓	✓
Etablissement d'indicateurs de performance (KPI)	✓	✓
Reportings réguliers	Mensuel	Quinzaine
Rédaction de billets dans votre blog professionnel		✓
Formation de vos équipes aux bonnes pratiques sur les réseaux sociaux		✓
Rédaction de communiqués de presse on-line		✓
Tarifs HT * (prix à partir de)	500 €/mois	

* Forfait fixe à la semaine ou système d'abonnement mensuel, trimestriel, semestriel, annuel, dégressif (sur devis).

7 – Bénéfices du Community Management

Bénéfices

- ▶ Soyez présent et contrôlez votre communication.
- ▶ Echangez, fédérez et impliquez vos communautés.
- ▶ Boostez votre visibilité et notoriété Top of Mind.
- ▶ Ayez une longueur d'avance sur vos concurrents.
- ▶ Etablissez des relations durables avec vos communautés.
- ▶ Générez des leads.



ROI durable et mesurable

- ▶ **AlterMARKET** met en place des outils de mesure de résultats avec des KPI ad-hoc (Key Performance Indicators).
- ▶ Grâce à un reporting régulier, vous suivez l'évolution de votre communication sur les réseaux sociaux.
- ▶ Nous créons du lien entrant vers votre marque ou votre entreprise.

Avec **AlterMARKET**, engagez vos communautés !

7 – Bénéfices : Editeurs de logiciels

Vous avez besoin de nouveaux leviers de croissance ?

AlterMARKET vous aide à :

- ▶ Etablir un diagnostic commercial de vos offres.
- ▶ Redéfinir le packaging.
- ▶ Segmenter votre cœur de cible.
- ▶ Optimiser votre parc client en déclinant de nouvelles formules de contrats récurrents.
- ▶ Identifier, recruter et piloter un réseau indirect (Contrats de Services, niveaux de maintenance, Success Stories, Club Utilisateur, ...).
- ▶ Améliorer vos actions avant vente (présentations sur site , Web démo, réponses aux Cahiers des Charges et Appels d'Offres).
- ▶ Finaliser les ventes.
- ▶ Avoir de vrais arguments différenciateurs.



7 – Bénéfices : Intégrateurs OEM

Vous cherchez de nouvelles offres pour enrichir vos prestations ?

AlterMARKET vous aide à :

- ▶ Etablir un diagnostic commercial de vos offres.
- ▶ Identifier les Editeurs réellement innovants et complémentaires à votre activité.
- ▶ Monter une offre de services pertinente et packagée sur laquelle vous générerez une marge optimale.
- ▶ Prodigialiser votre propres offres et limiter la démarche « one-shot » afin de valoriser votre savoir-faire.
- ▶ Former et coacher votre équipe commerciale à cette nouvelle méthodologie.
- ▶ Avoir de vrais arguments différentiateurs.



7 – Bénéfices : SSII, consulting web agency

Vous souhaitez vous différencier de vos concurrents ?

AlterMARKET vous aide à :

- ▶ Etablir un diagnostic commercial de vos offres « replicables » (secteurs d'activités, problématique, secteurs géographiques, ...).
- ▶ Optimiser et industrialiser vos Offres Commerciales.
- ▶ Monter un vrai réseau de compétences complémentaires pour répondre à un large spectre de consultations et Appels d'Offres (co-traitance, sous-traitance, ...).
- ▶ Trouver un discours commercial de prospection convaincant.



8 – Business Case : Qual'Net



Savoir Faire Qual'Net

- ▶ QUAL'NET est un éditeur majeur dans le domaine de la Gestion Documentaire et du Workflow, implanté chez plus de 350 clients en France et à l'étranger.
- ▶ Les solutions déployées sont particulièrement pertinentes sur le périmètre du pilotage des Processus Qualité.

Notre action

Nous intervenons sur l'ensemble de cycle de vente produit :

- ▶ en amont par des actions de prospection téléphonique,
- ▶ en présentiel par des Web Démonstrations ou des présentations sur site,
- ▶ en closing dans les phases de négociation.



Des résultats mesurables

- ▶ Signature de contrats importants.
- ▶ Références très significatives dans des secteurs jusqu'ici peu référencés par QUAL'NET (Laboratoires pharmaceutiques tel ABBOTT, Agro-alimentaire tel Fromageries BEL, Banque avec LCL)

8 – Business Case : On Map

Savoir Faire de On Map

- ▶ OnMap conçoit et commerciale une offre très innovante permettant une représentation animée des processus de l'Entreprise sous forme de cartes et de pictogrammes.
- ▶ Solution est particulièrement utilisée dans les contextes nécessitant une forte composante « Conduite du Changement ».

Notre action

Nous intervenons sur simultanément sur :

- ▶ Le canal « Ventes Directes » via des actions de présentation produit auprès de décideurs sur une cible « Grands Comptes ».
- ▶ Sur la constitution d'un réseau « Ventes Indirectes » à base de partenariat avec des Intégrateurs et d'autres Editeurs.



Des résultats mesurables

- ▶ Plusieurs affaires stratégiques ont été finalisées (EDF, Caisse d'Epargne, ...).
- ▶ Accroissement de la notoriété et visibilité de l'éditeur.
- ▶ Des partenariats importants, comme avec Cap Gemini, ont été initiés et seront de vrais leviers de croissance dans les années à venir.

9 – Références : 100 % IT et plus encore !



- ▶ CRM
- ▶ Contrôle d'accès
- ▶ GED
- ▶ Numérisation
- ▶ Conduite du changement
- ▶ PLM
- ▶ Contrôle d'accès
- ▶ Paye
- ▶ RH
- ▶ Organigrammes
- ▶ TMA
- ▶ ERP
- ▶ Workflow
- ▶ Portail achats
- ▶ Dématérialisation
- ▶ BPM
- ▶ Auto-Contrôle
- ▶ Développement durable



10 – Questions / Réponses



11 – Contact



AlterMARKET est à votre écoute pour toute information ou demande de devis au :



01-76-78-36-54

2 rue Eugène Pottier
78190 – Trappes
Saint-Quentin en Yvelines
www.altermarket.net

Suivez-nous sur





Merci de votre attention