



Trois à quatre fois moins cher qu'une visite, tout en étant le plus puissant des outils du Marketing Direct.

LE MARKETING TÉLÉPHONIQUE EST TELLEMENT EFFICACE QU'IL PEUT SE RETOURNER CONTRE CELUI QUI L'UTILISERAIT SANS MAÎTRISE.

En France, une entreprise sur trois utilise le Marketing Direct. Et ce sont justement les plus performantes.

Au États-Unis, le budget consacré au seul Marketing Téléphonique est supérieur à l'ensemble des dépenses investies dans la T.V., la radio et la presse réunies. Il doit bien y avoir une raison...

Toutefois, la mise en place d'une action de marketing téléphonique, ne se limite pas à mettre une personne devant un téléphone avec une liste de numéros.

Une opération de Télémarketing réussie est le résultat de la mise en synergie d'un ensemble de compétences, et l'observation d'une méthodologie précise.

- Adéquation entre objectif et cible, et l'outil utilisé (en l'occurrence le marketing téléphonique).
- Choix et préparation du fichier.
- Sélection et formation d'un personnel compétent et adapté à l'action.
- Réalisation systématique de pré-tests.
- La création d'un scénario d'appel. Un seul mot peut faire varier les résultats dans des proportions considérables.
- Un encadrement expérimenté et sérieux.

DÉTAILS DES PRESTATIONS PROPOSÉES.

Qualification de fichier.

A partir d'une base de données existante, mise à jour des informations. Remontés des habitudes, de la fréquence, du volume des achats, des dates de renouvellement, des coordonnées du décideur, des intentions d'achat, etc..

Prise de rendez-vous.

- Gestion de planning avec transmission par fax ou partage de planning Web.

EXEMPLE D'ACTION

Un organisateur de loisirs souhaite renforcer sa présence sur le marché des CE :
1200 CE contactées.
Résultats : 26% de RV.

Les tarifs

variables en fonction de la durée de l'entretien et de la difficulté à joindre le bon interlocuteur. Une fourchette raisonnable est entre

Frais fixe de mise en place	400,00 €uros HT
Frais fixe de suivi et compte-rendu	350,00 €uros HT
Frais variables par Contact Argumenté (CA)	De 4,70 à 7,50 €uros HT