



Marketing téléphonique

Le téléphone est probablement le moyen le plus efficace pour générer du trafic, mais la relance téléphonique est une opération répétitive et rébarbative qui demande du temps et une organisation clairement définie. Il est donc difficile de trouver des collaborateurs pour la mener et c'est pourquoi il est nécessaire de sous-traiter cette mission à un partenaire extérieur de confiance.

Et n'oubliez-pas que votre meilleure ressource, et la plus facile à travailler, c'est votre propre fichier clients !



Rendez-vous vendeurs

Vos vendeurs sont précieux et nous pensons qu'il vaut mieux préserver leur énergie pour se consacrer à la concrétisation des affaires probables, plutôt que de s'épuiser à la détection de projets.

Pour cela, confiez nous vos fichiers et nous soumettrons à vos commerciaux, au fur et à mesure, des affaires à concrétiser...

Comment ça marche ?

Les fichiers clients

Vous nous transmettez votre fichier de contacts. Il peut s'agir de votre propre fichier clients, mais aussi d'un fichier de prospection.

Les appels

Nous appelons vos clients sur téléphones fixes et portables, suivant des cycles de plusieurs tentatives d'appels, à différents créneaux porteurs. Nos appels sont émis depuis la région parisienne, de 10 h à 20 h, du lundi au vendredi, parfois le samedi, toute l'année.

Le script d'appel

Les scripts sont élaborés sur mesure en fonction de votre objectif. Ils doivent être simples car nos opérateurs n'ont pas vocation à argumenter à la place de vos vendeurs. Leur mission doit consister uniquement à détecter l'intérêt du contact pour une offre précise.

Nous pouvons vous proposer des scripts standardisés qui donnent généralement de bons résultats.

Les fiches contacts

Nous n'enregistrons pas directement des rendez-vous fixes avec les clients intéressés, préférant que vos vendeurs s'impliquent en amont. Lorsque qu'un contact est intéressé, vous recevez immédiatement un mail d'alerte et vous pouvez accéder à la fiche client via notre portail extranet.

Chaque fiche contact vous indiquera, outre les informations contenues à l'origine dans votre fichier :

- Le numéro de téléphone pour joindre le client et le meilleur moment pour le contacter,
- Des précisions sur ses attentes

Vos vendeurs pourront rappeler le client pour valider la pertinence du contact et définir avec lui ses besoins.

La synthèse

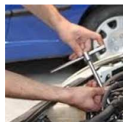
En fin de mission, nous vous restituons le fichier complet des appels.



Marketing téléphonique

Le téléphone est probablement le moyen le plus efficace pour générer du trafic, mais la relance téléphonique est une opération répétitive et rébarbative qui demande du temps et une organisation clairement définie. Il est donc difficile de trouver des collaborateurs pour la mener et c'est pourquoi il est nécessaire de sous-traiter cette mission à un partenaire extérieur de confiance.

Et n'oubliez-pas que votre meilleure ressource, et la plus facile à travailler, c'est votre propre fichier clients !



Création de trafic SAV

Les constructeurs organisent tout au long de l'année des opérations destinées à augmenter la charge du service après-vente. Qu'il s'agisse de pré-contrôle technique, de contrôle hiver ou été, d'actions de sécurité ou d'opérations promotionnelles de toute nature, n'hésitez pas à nous solliciter pour vous aider à mener à bien ces opérations et augmenter votre chiffre d'affaire atelier et pièces.

Comment ça marche ?

Les fichiers clients

Vous nous transmettez votre fichier de contacts. Il peut s'agir de votre propre fichier clients, mais aussi d'un fichier de du parc fourni par le constructeur.

Les appels

Nous appelons vos clients sur téléphones fixes et portables, suivant des cycles de plusieurs tentatives d'appels, à différents créneaux porteurs. Nos appels sont émis depuis la région parisienne, de 10 h à 20 h, du lundi au vendredi, parfois le samedi, toute l'année.

Le script d'appel

Les scripts sont élaborés sur mesure en fonction de l'opération. Ils doivent être simples car nos opérateurs n'ont pas vocation à argumenter à la place de vos réceptionnaires. Leur mission doit consister uniquement à détecter l'intérêt du contact pour une offre précise.

Nous pouvons vous proposer des scripts standardisés qui donnent généralement de bons résultats.

Les fiches contacts

Si vous le souhaitez, nous pouvons enregistrer directement des rendez-vous fixes. Lorsque qu'un contact est intéressé, vous recevez immédiatement un mail d'alerte et vous pouvez accéder à la fiche client via notre portail extranet.

Chaque fiche contact vous indiquera, outre les informations contenues à l'origine dans votre fichier :

- La date et l'heure de RDV souhaitées
- Le numéro de téléphone pour joindre le client et le meilleur moment pour le contacter éventuellement
- Des précisions sur ses attentes

La synthèse

En fin de mission, nous vous restituons le fichier complet des appels.



Marketing téléphonique

Le téléphone est probablement le moyen le plus efficace pour générer du trafic, mais la relance téléphonique est une opération répétitive et rébarbative qui demande du temps et une organisation clairement définie. Il est donc difficile de trouver des collaborateurs pour la mener et c'est pourquoi il est nécessaire de sous-traiter cette mission à un partenaire extérieur de confiance.

Et n'oubliez pas que votre meilleure ressource, et la plus facile à travailler, c'est votre propre fichier clients !



Invitations clients

Week-end portes ouvertes, inauguration d'un site, lancement d'un nouveau modèle, présentations diverses, sont autant d'occasions de créer un évènement. Mais êtes-vous certains que vos clients seront là ?

Faute de participants, tout votre investissement risque de ne pas aboutir au résultat attendu.

Nous vous aidons à relancer les invités pour augmenter de manière importante vos chances de réussite.

Comment ça marche ?

Les fichiers clients

Vous nous transmettez votre fichier de contacts. Il peut s'agir de votre propre fichier clients, mais aussi d'un fichier de prospection.

Les appels

Nous appelons vos clients sur téléphones fixes et portables, suivant des cycles de plusieurs tentatives d'appels, à différents créneaux porteurs. Nos appels sont émis depuis la région parisienne, de 10 h à 20 h, du lundi au vendredi, parfois le samedi, toute l'année.

Le script d'appel

Les scripts sont élaborés sur mesure en fonction de votre objectif. Ils doivent être simples. Nous pouvons vous proposer des scripts standardisés qui donnent généralement de bons résultats.

La liste des invités - Les fiches contacts

Vous recevrez quelques jours avant votre évènement la liste précise des personnes ayant confirmé leur présence.

Vous pourrez ainsi adapter votre organisation.

Si un client ne peut pas se rendre à votre invitation mais qu'il souhaite un contact ultérieur, vous recevez immédiatement un mail d'alerte et vous pouvez accéder à la fiche client via notre portail extranet.

Chaque fiche contact vous indiquera le numéro de téléphone pour joindre le client et le meilleur moment pour le contacter ainsi que des précisions sur ses attentes.

Vos vendeurs pourront rappeler le client pour valider la pertinence du contact et définir avec lui ses besoins.

La synthèse

En fin de mission, nous vous restituons le fichier complet des appels.



ADM Conseils

9 rue Saint Vincent – 78100 SAINT GERMAIN EN LAYE

Téléphone : 01 39 04 18 18 – Télécopie : 01 39 04 18 19 – Mail : thielec@admconseils.com