



Des webinars -enfin- rentables

Plus d'inscrits
Plus de leads
Plus de RV générés



Une offre
clés-en-mains



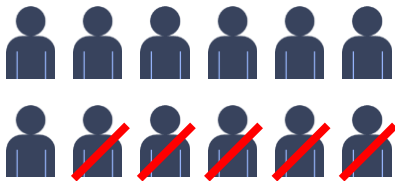
En vrai, le ROI d'un webinar est souvent décevant

- ☠ On voudrait toujours plus d'invités, surtout dans les comptes vraiment intéressants,
- ☠ On est souvent déçus par le faible nombre de RV qui découlent de l'événement...

D'où vient ce manque de ROI ?

Une base Contacts insuffisante pour inviter efficacement

Votre base comporte **45%** de contacts obsolètes*



Et vous n'avez aucun contact sur **60%** de vos cœurs de cible *

&

Pas assez de relance et d'appels pour prise de RV, post-webinar

Vos commerciaux rappellent :

- les présents au webinar
- au mieux, certains inscrits

Mais joindre des décideurs et les convaincre d'accepter un rendez-vous n'est pas simple.

Au final, peu de RV sont générés...

Notre offre clés-en-mains pour un ROI maximal



100% de vos cibles invitées et plus d'inscrits qualifiés

- Grâce à la base Nomination.fr, nous mettons votre base à jour et nous la complétons selon vos critères de ciblage
- Nous réalisons vos campagnes d'invitation (message, routage) en appliquant les meilleures pratiques B2B, pour toucher 100% de vos cibles avec une performance maximale.

Des leads démultipliés

- Nous diffusons une synthèse du webinar à votre cible (support + verbatims + Q/R), en personnalisant le message et en distinguant :
 - Présents
 - Inscrits non-présents
 - Non-Inscrits

Un maximum de Rendez-Vous

- Nous menons une campagne d'appel auprès des téléchargeurs de la synthèse envoyée : nos spécialistes de la prospection B2B génèrent un maximum de rendez-vous qualifiés pour votre force de vente !
- Nous enrichissons votre base de données en vue de campagnes ultérieures.



Je veux savoir combien de RVs vous pourriez générer pour mon prochain webinar



Bases de données, CRM, outils Marketing, création de contenus, génération et transformation de leads, prise de RV avec des décideurs, processus de vente...

Difficile de réunir tous les ingrédients et d'aligner les équipes sur un process centré, pour de vrai, sur le Client !

Adossé à un réseau de consultants experts en données B2B et en performances commerciales et marketing, BAD Agency améliore chaque étape de votre funnel avec des dispositifs complets et clés-en-mains :
du ciblage jusqu'au lead,
du lead jusqu'au RV et au closing.

Contact :

Stephane PY

☎ 06 76 34 98 95

✉ stephane@bad-agency.fr



Vous êtes Différents...Nous aussi!

Créé en 2005, premier Centre d'appels situé en plein cœur de Paris (8ème & 10ème)

Justifiant d'une solide légitimité, le groupe a su ré inventer les métiers autour de la relation client et proposer une offre alternative basée sur les talents de ses profils et l'innovation.

Deux pôles d'expertise :

Prospection BtoB à Haute Valeur Ajoutée & Service clients BtoC multilingue

Plus qu'une localisation, un positionnement novateur au bénéfice de l'entreprise et de nos clients !

- ✓ Capacité de recrutement unique de ressources qualifiées
- ✓ Proximité des équipes avec les clients
 - ✓ Disposer d'un Centre d'excellence

Contact:

Paola Fabiani

☎ 06 74 68 44 11

✉ pf@wisecom.fr