



INSIDE SALES **ON DEMAND**

Vos leads – enfin – traités
et transformés en RV qualifiés

Document confidentiel

Génération de leads : “communiquer, c’est bien mais vendre, c’est mieux”



CONSTAT : “Nos leads ne sont pas traités ou pas assez transformés par les commerciaux”

- Injoignables ou barrage secrétaire
- Des plages d’appels pas assez importantes pour multiplier les tentatives...
- Au final, les entreprises investissent de plus en plus en marketing (bases, outils, contenus) pour générer des leads mais déplorent :
 - Le faible traitement de ces leads
 - Le faible taux de transformation en RV
 - Un ROI insuffisant.

58%

des décideurs sont déçus
du faible taux de conversion
des leads en RV *

REPONSE ACTUELLE : “On va mettre un alternant sur le coup”

- Un Inside Sales (ou SDR) va traiter les leads pour alimenter les commerciaux
- Problème : les entreprises confient ces tâches à des commerciaux généralement jeunes et peu expérimentés
- Conséquence : des résultats insuffisants, des RV mal qualifiés et un ROI décevant...

INSIDE SALES **ON DEMAND**

PASSEZ PAR DES PROS : externalisez le traitement de vos leads pour des résultats rapides et un ROI maximal !

100%

des leads traités*

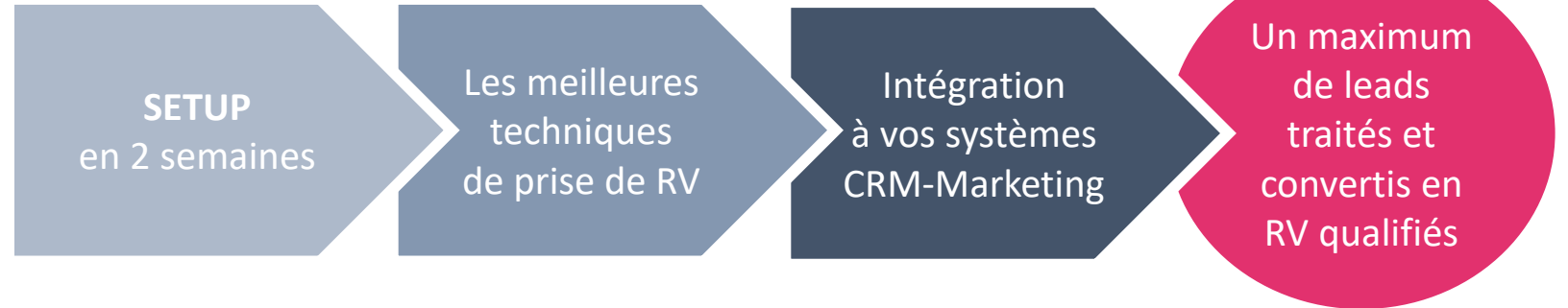
5 x

plus de RV pris*

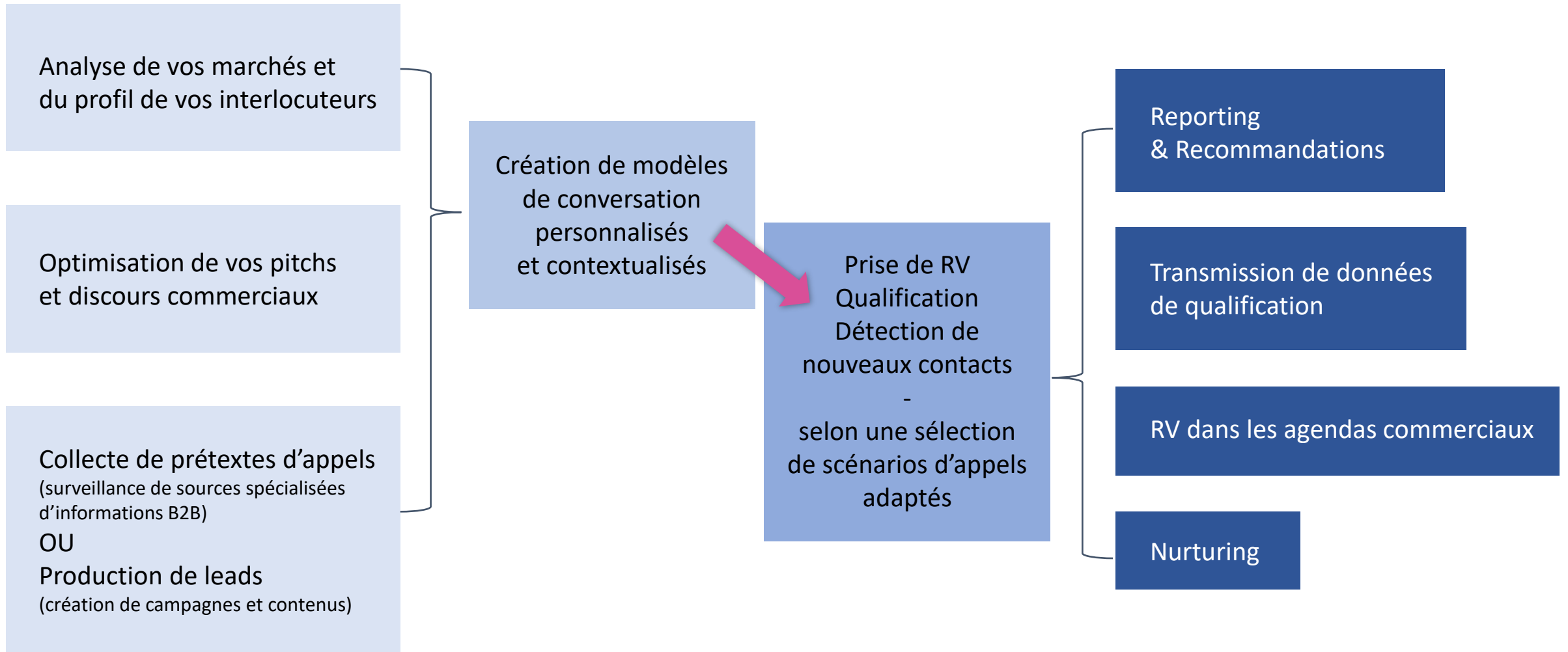
** Moyennes constatées*

WISECOM & BAD Agency ont conçu un dispositif clés-en-mains, combinant :

- Les meilleures techniques d'appels et de prise de RV en B2B
- Des modèles de conversation personnalisés selon le profil de vos cibles
- Des opérateurs expérimentés et spécialisés en B2B
- Un déploiement rapide et ajustable
- Un accompagnement tout au long du projet



La rencontre de la Téléprospection Premium et de l'Intelligence commerciale



Du script à la conversation personnalisée

Réussir une prise de RV repose sur 2 conditions :

1. Utiliser un prétexte d'appel : téléchargement d'un contenu, inscription à un webinar, recommandation, actualité professionnelle...
2. Répondre à un enjeu porté par votre interlocuteur.

WISECOM et BAD Agency ont réuni les meilleures techniques de prise de RV, avec plusieurs scénarios personnalisés selon le profil des interlocuteurs :

- ➡ Appel d'un contact à l'origine d'un formulaire (lead) : les meilleures techniques pour éviter les barrages et obtenir un RV
- ➡ Usage d'un référent interne : votre collègue pense que ça va vous intéresser
- ➡ Passer par un collègue : la personne est injoignable malgré les rappels ? Nous recherchons et passons par un collègue
- ➡ Référence concurrence : qui n'est pas curieux d'en savoir plus sur les pratiques de ses concurrents ?
- ➡ Nomination : la personne vient d'arriver ? Aidez-la à prendre son poste
- ➡ Signal d'affaires (ouverture de site/projet de recrutement/croissance) : le bon discours, au bon moment
- ➡ Usage d'un référent externe : rien ne vaut une recommandation pour obtenir des RV avec des décideurs

Une ressource intégrée à votre organisation

Dans les pratiques, pour diminuer le taux d'injoignables :

- Envoi d'emails depuis votre système de messagerie*
- Techniques de messages vocaux sur la messagerie des contacts, pour provoquer des rappels*

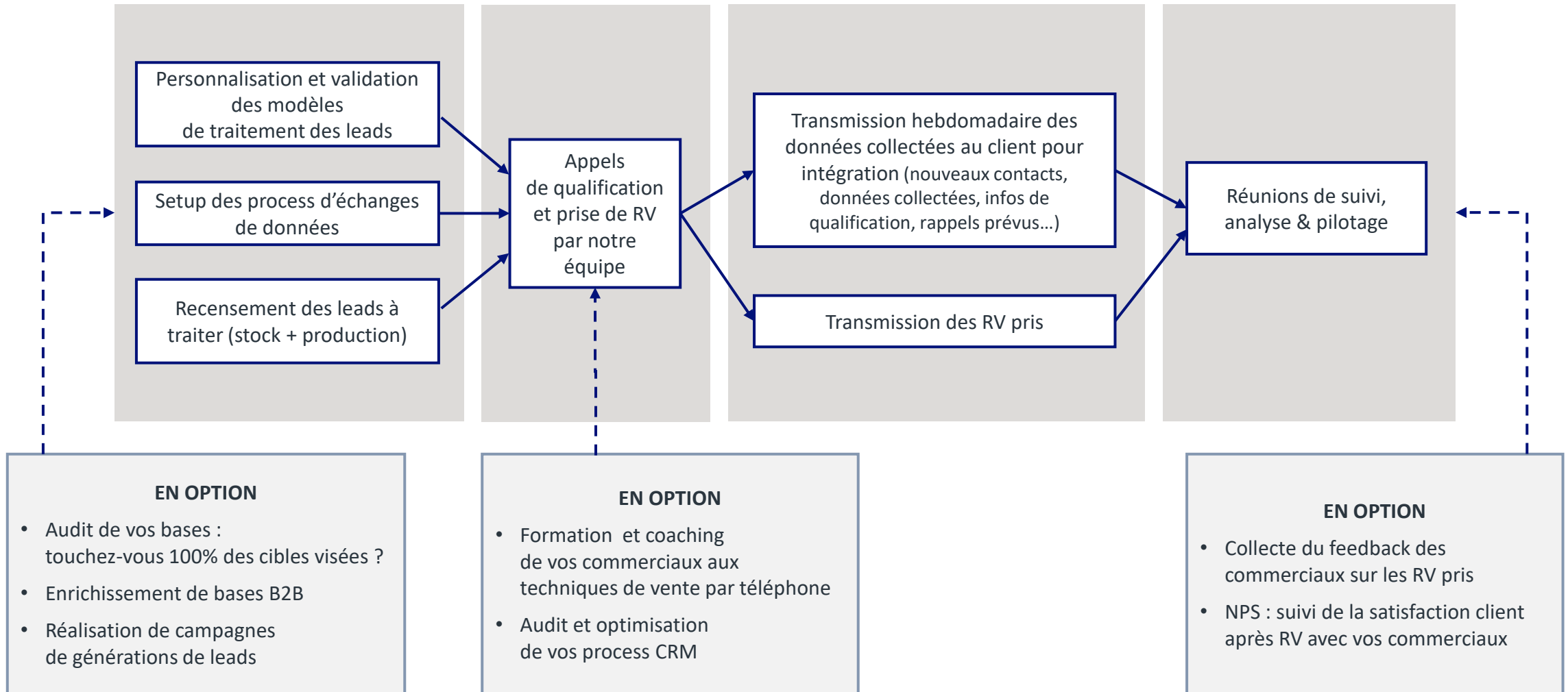
Dans les process :

- RV directement dans les agendas de vos commerciaux
- Recherche des autres contacts décideurs/influenceurs pour enrichir vos bases, étendre et améliorer la couverture de vos opérations*
- Possibilité de renseigner directement votre CRM pour tracer efficacement le traitement des leads et capitaliser sur les données collectées (qualification, contacts additionnels, tâches à programmer...)*
- Extranet client pour un suivi du projet simplifié et complet*

* Hors phase pilote



Mode opératoire proposé



Un accompagnement complet

- Reporting régulier, détaillé et sur-mesure (avec suivi de l'extranet client*)
- Analyses et recommandations tout au long du projet
- Suggestions d'opérations complémentaires selon les opportunités de marché détectées

* Hors phase pilote

Reporting d'activité

Source : Téléchargement eBook
 Profil : Leads B2B
 Objectif : Prise RDV

Prise RDV B2B

Cumul

Total Contacts Utiles Taux d'Accords

Dont Contacts Positifs

RDV téléphonique avec projet détecté
 RDV téléphonique sans projet détecté
 Pas de RDV mais données de qualification

Dont Contacts Négatifs

Rappel / Aucun intérêt
 - Rappel dans 1 an
 - Rappel dans 2 ans
 Pas de budget
 Concurrence / concurrence
 Autre

Contacts Hors-cible

Personne non décisionnaire
 Cessation d'activité


Autres Fiches Traitées

Standard nominatif
 Injoignable
 Refus de répondre
 Numéro / Double

Fiches Cloturées

Fichier

Fiches en cours de traitement	-
Fiches vierges restantes	-



LEADS WISECOM
 ** Emission d'Appels **

RENDEZ-VOUS	TELEPHONIQUE
DATE DE RENDEZ-VOUS	05/10/2020 à 10 h 30

INFORMATION SUR LA STRUCTURE

ID APPEL : 108
 Raison Sociale :
 Adresse : CP : 93200 VILLE : SAINT DENIS
 Tel : Activité :

INFORMATION INTERLOCUTEUR - DECIDEUR

Civ.	Prénom	Nom	Fonction	Tel	Mail
Mme	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Responsable QSE	<input type="text"/>	<input type="text"/>

QUALIFICATION DU PROJET

Commentaire :

Formule START : testez pour des résultats rapides

- **Setup en 2 semaines**
(avec 2 modèles de conversation personnalisés et 3 scénarios d'appels)
- **Jusqu'à 1 000 leads traités**
(votre stock de leads non-traités + leads générés durant la période du pilote)
- **Pilote sur 3 mois**
- **Forfait complet : 16 500 € HT**

Contactez Paola ou Stephane :

☎ 06 74 68 44 11 ✉ pf@wisecom.fr

☎ 06 76 34 98 95 ✉ stephane@bad-agency.fr





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