

➔ PROSPECTION : CIBLEZ 100 % DE VOTRE POTENTIEL COMMERCIAL

Grâce aux services Nomination, vous atteignez sans détour ni perte de temps votre cible, et identifiez les contacts décisionnaires en quelques clics. **Avantage supplémentaire : vous pouvez élargir votre prospection de manière stratégique afin de couvrir 100 % de votre potentiel commercial et d'optimiser votre conquête de « new business ».** Explications.

CIBLER DES COMPTES STRATÉGIQUES

Appuyez-vous sur les « Palmarès Nomination »

Nomination a sélectionné pour vous les 1 000 principaux groupes et entreprises présents en France en se basant, non seulement sur des critères de chiffres d'affaires, mais aussi de notoriété. Ajoutez ce paramètre à votre recherche multicritères pour accéder sans délai à ces contacts à haute valeur ajoutée.

Sollicitez vos clients d'hier

Vous vous êtes séparés il y a quelques années. Quelle qu'en soit la raison,

les choses ont certainement évolué depuis : de son côté (changement de direction, de stratégie, rachat...) comme du vôtre (nouveaux produits, services...), le moment est venu de renouer ! Consultez l'organigramme des sociétés concernées et recherchez dans NomiBase les décideurs à contacter.

Élargissez votre recherche aux filiales

Vous collaborez d'ores et déjà avec une entité d'un groupe ? Une porte d'entrée qu'il vous faut exploiter ! Avec Nomination, retrouvez l'organigramme des sociétés qui vous intéressent : vous obtiendrez de nombreuses informations clés sur les filiales et leur environnement en vue d'élargir votre prospection.

CONTACTER DES PROSPECTS À FORT POTENTIEL

Privilégiez les nouveaux décideurs

Concentrez vos efforts sur les décideurs récemment nommés, toujours plus ouverts à de nouvelles propositions. Opérez votre sélection selon les critères de votre segment cible (fonction / secteur / société).

Travaillez les « prospects chauds »

À la suite d'une campagne e-mailing NomiMail, ciblez vos relances sur les prospects ayant montré un intérêt pour votre solution. Contactez les personnes ayant

consulté votre message et adaptez votre argumentaire en fonction des liens suivis.

Suivez vos anciens clients

Votre contact privilégié n'est plus aux commandes ? Il a sans doute rejoint une autre société, susceptible elle aussi de travailler avec vous. N'hésitez pas à vous rappeler à son bon souvenir ! Retrouvez-le dans NomiBase et instaurez un nouveau dialogue en lui proposant une offre spéciale.

Exploitez votre réseau

Formation, parcours... utilisez vos connexions pour vous faire connaître. La recherche par critère vous permet d'opérer des requêtes très fines dans NomiBase.

Pensez « mission »

Certains contacts à fort potentiel se cachent derrière un poste à l'intitulé peu explicite.

Préservés, moins sollicités que les autres, ces décideurs vous accorderont davantage d'attention. Pour les identifier, incluez à votre recherche par Critères / Champs « Fonction » des mots-clés comme « e-commerce » ou « événementiel » susceptibles de vous conduire directement à un Responsable de communication ou à un Directeur général aux fonctions élargies.

UN « ROI » EN HAUSSE

Un travail de prospection mieux orienté est toujours synonyme de meilleur retour sur investissement (ROI). En vous aidant à travailler vos comptes clés, à définir les territoires les plus porteurs, Nomination vous permet de frapper juste, efficace, et de couvrir la totalité de votre marché.

ILS NOUS FONT
CONFIANCE...



Mélanie Merveille
Directrice de clientèle
et Manager Opérationnel Maximiles Fidélité

« Nomination est un outil indispensable dans nos actions de prospection commerciale. Simple d'utilisation, il nous aide à identifier facilement les interlocuteurs avec qui nous souhaitons rentrer en contact. La qualité et l'exhaustivité des informations contenues pour chaque interlocuteur / fonction permettent une prise de contact rapide et efficace. »

BUSINESS CASE

« COMMENT UNE PME A INTÉGRÉ LA DATA AU CŒUR DE SON DISPOSITIF DE DÉVELOPPEMENT ? »



➔ **Adeios Consulting**, dirigé par Jean-Claude Ancelet, accompagne les entreprises – plus de 180, tous secteurs d'activité confondus - dans leur quotidien et la mise en œuvre de leurs projets.

Il compte trois pôles d'expertise : Relations sociales (gestion de situations conflictuelles, préparation de négociations sensibles), Management et sociologie (conduite du changement, renforcement d'une équipe managériale), Emplois et perspectives (PDV, PSE, GPEC, évolution des métiers, migration des compétences).

OBJECTIFS

Dans le cadre de son plan d'actions stratégiques 2012, Adeios a mis en place un dispositif global de communication et de marketing afin de développer sa notoriété, de mettre en avant son savoir-faire et de conquérir de nouveaux clients.

Pour atteindre ces objectifs, la société devait s'appuyer sur une base de contacts fiable

et des outils adaptés ; elle a donc fait appel aux services Nomination, comme solution à sa problématique.

SOLUTIONS

Nouveau site Internet, blog, hotline... Le dispositif de communication a été complété par des actions d'e-mailing ciblées et également par la mise en œuvre d'une veille hebdomadaire sur les nommés. Adeios a choisi d'externaliser la gestion de ses e-mailing chez Nomination via **NomiMail Full Service** pour l'envoi de ses campagnes de communication institutionnelle, présentation de nouveaux services, offre promotionnelle...

Le cabinet a également mis en place une action de communication hebdomadaire grâce à **NomiHebdo**. La newsletter lui signale les changements de poste et prises de fonction chez ses prospects. Ce dispositif d'alertes personnalisées permet à Adeios d'effectuer une veille ciblée (fonctions, secteurs d'activité, etc.).

LA MARCHÉ À SUIVRE

1. Effectuez le ciblage. Grâce à NomiHebdo, Adeios repère, chaque semaine, les nommés « High level » appartenant à son cœur de cible.

Or la meilleure période pour prendre contact avec un décideur se situe dans les quatre à neuf mois suivant sa prise de fonction. Pourquoi ? Il se trouve dans une dynamique de changement : son taux de mémorisation du message est proche de 100 %. On constate ainsi que le taux de retour des actions commerciales est multiplié par deux dans ce laps de temps.

2. Prenez contact. Une fois les cibles identifiées, Adeios est en mesure de se faire connaître. Envoi de mails de félicitations personnalisés, avec présentation succincte du cabinet et demande de rendez-vous... L'objectif est bien sûr de provoquer une rencontre. Chaque semaine, ce sont ainsi 20 à 40 courriers envoyés.

Résultat :
LANCÉ EN JUIN 2012, LE DISPOSITIF A PERMIS À ADEIOS D'OBTENIR :

- ➔ 10 à 15 % de retours qualifiés avec un potentiel new business à la clé
- ➔ 8 rendez-vous
- ➔ des perspectives de nouveaux contrats
- ➔ un contrat signé d'un montant supérieur à 800 000 €

Contact ADEIOS

06 07 86 05 09
ou philippe.toniolo@adeios.fr

21 %

c'est le pourcentage de décideurs qui ont changé de poste en 2012.
(Source : MobiCadres 2012)

3,9

c'est le nombre moyen d'années passées à un poste.
(Source : MobiCadres 2012)