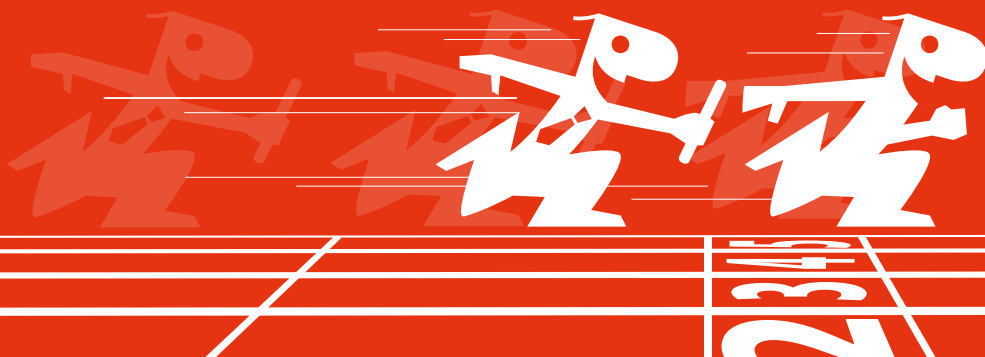


Action Commerciale



[Retour au sommaire](#)



[Contactez-nous](#)



[Voir les vidéos](#)



En pratique



Durée
de la mission

**1 mois ou plus
selon le nombre de
contacts à traiter**



Lieu
de la mission

Chez 1'Pulser



Info

Les clients ayant fait
appel à 1'PULSER pour une
MISSION DE PHONING ont
souvent initié leur démarche
avec une **MISSION CONSEIL**



Témoignage

« J'ai contacté 1'Pulser dans le cadre d'une étude de marché. Une équipe pertinente de conseils et consciencieuse qui a répondu à ma problématique. Ils ont su s'adapter et comprendre rapidement notre univers de marque. Un grand merci pour le travail accompli. »

Emilie , Dirigeante
Arpitanie, SENTIERS DES ALPES

Cette action me permet de...

- Initier de nouveaux contacts
- Évaluer le phoning comme système de prospection
- Tester la pertinence de ma démarche téléphonique auprès d'une ou de plusieurs cibles déterminées
- Recueillir des informations pour définir ma démarche commerciale globale
- Ajuster mes éléments stratégiques (offre, discours, cibles...)

Comment ça marche ?

- Co-construction de l'action au regard du contexte, des enjeux et des objectifs
- Définition et validation du contenu de la mission : cibles à contacter, orientation du discours, supports et outils utilisés
- Déroulé de l'action de téléprospection avec bilan intermédiaire et ajustement
- Compte rendu de mission et préconisations

Avec quoi je repars ?

- Des indicateurs pour choisir mes futures démarches commerciales
- Un discours téléphonique ajusté et prêt à être déployé
- Un bilan de mission qui caractérise chaque contact traité (référéncé, à suivre, rdv à venir...)
- Une base de données qualifiée et valorisée
- Une orientation pour le choix de mes cibles prioritaires
- Un référencement auprès de mes cibles pour générer de la demande
- Un cadre précis pour mon suivi commercial





En pratique



Durée
de la mission

**1 mois ou plus
selon le nombre
de questionnaires
à traiter**



Lieu
de la mission

Chez 1'Pulser



Témoignage

« J'ai trouvé auprès de 1'Pulser une écoute constructive de la demande et de l'objectif de l'étude, avec le sentiment que 1'Pulser s'approprie le sujet. »

Les retours réguliers ont permis de valider certains items au fil de l'étude.

Au final, j'ai obtenu un rendu précis et enrichi d'informations complémentaires collectées. »

Laurence, Dirigeante, BALAD CONSEIL

Cette action me permet de...

- Récolter des informations
- Alimenter une réflexion autour de :
 - Mon marché (intérêt du produit, positionnement...)
 - Ma ou mes cibles (process achat, habitudes de consommation...)
 - Mes clients (éléments de satisfaction, fidélisation...)
- Confirmer ou ajuster la stratégie commerciale liée à mon projet
- Formaliser un plan d'action pour pénétrer le marché
- Matérialiser le processus de décision d'achat de mes prospects
- Faciliter la prise de décision et initier une démarche commerciale plus globale

Comment ça marche ?

- Co-construction des éléments de l'enquête au regard du contexte, des enjeux et des objectifs
- Définition et validation du contenu de l'étude : cibles à contacter, création des questionnaires, cadres de réponse
- Concrétisation de la stratégie commerciale et définition du plan d'action
- Formalisation du plan d'action d'adressage du marché
- Phase de préparation de l'action (définition du processus et matérialisation des outils nécessaires)
- Mise en place de l'action au regard de la démarche commerciale
- Réalisation des entretiens pour collecter les données
- Analyse des informations recueillies et réajustement du plan d'action

Avec quoi je repars ?

- Des éléments sur les sujets traités dans les questionnaires (produits, cibles...)
- Une évaluation des besoins et/ou de la satisfaction de mes clients
- Une offre clarifiée en cohérence avec mon positionnement
- Un plan d'action commercial formalisé en lien avec ma stratégie
- Une base de données qualifiée
- Un bilan global de la mission : diagnostic, plan d'action et analyse des informations récoltées.
- Des éléments d'aide à la décision : GO / NO GO



Retour au sommaire



Contactez-nous



Voir les vidéos



En pratique



Durée
de la mission

De 1 à 4 jours
en fonction de la
durée du salon



Lieu
de la mission

Chez 1'Pulser
et sur le salon



Témoignage

« 1'Pulser s'est montré très réactif sur son offre et sa disponibilité quant à nos enjeux commerciaux. De la préparation du salon au debrief, les éléments apportés par 1'Pulser nous ont permis d'enrichir notre approche commerciale pour être toujours plus à l'écoute de nos clients. »

Flore, Présidente, TOUTI TERRE

Cette action me permet de...

- Optimiser mes résultats au regard de mon investissement
- Obtenir de l'appui pour passer à l'action
- Bénéficier d'un regard extérieur et d'une méthodologie
- Prendre du recul et valoriser les informations récoltées
- M'approprier les pratiques commerciales propres aux salons
- Être plus à l'aise avec mon discours et ma présentation

Comment ça marche ?

Accompagnement stratégique et
opérationnel sur les 3 phases du salon

AVANT

- Co-construction de l'action au regard du choix du salon, des visiteurs et des objectifs visés
- Préconisations : éléments de communication, invitations, création des supports de suivi de l'action, logistique, pistes de réflexion, définition des objectifs

PENDANT

- Conseil à la mise en place du stand, ajustement du discours, questionnement adapté à la recherche de projet, création d'une dynamique de présentation avec intégration des outils de communication, matérialisation de l'étape suivante, rapport environnemental...

APRÈS

- Mesure des retours (qualitatifs et quantitatifs)
- Calcul du coût du système et anticipation de sa rentabilité
- Méthodologie et structuration dans le traitement de l'information
- Conseil pour un suivi commercial efficace

Avec quoi je repars ?

- Une base de prospects qualifiés à suivre
- Un discours ajusté, efficace et approuvé
- Des informations sur mes concurrents, mon marché, mes fournisseurs et mes partenaires éventuels
- Des connaissances et des pratiques acquises pour ajuster mes salons à venir
- Un autre regard sur la commercialisation et une facilité à la rencontre

