



SCHANOO

Telemarketing

PRÉSENTATION

CHRISTELLE FAVAUD

2011



Qui est Schanoo ?



- Société de Telemarketing
- Dirigée par Christelle Favaud
 - 5 ans d'expérience dans la vente
 - 9 ans d'expérience dans l'événementiel et le télémarketing
- **Références:**
 - Alcatel – Relances pour événementiel
 - Barbara Bui – Invitations VIP
 - BNP – Confirmations séminaires
 - Compario – Invitations Café du E-Commerce, Détection de projets, Recouvrement de créance –Prise RDV diner client
 - Moschino – Qualification de base pour showroom
 - Novartis – Invitations séminaires
 - Peugeot – Confirmations séminaires
 - Reed Expositions – Détection de projet espace salon
 - Oracle Événement client
 - NTT Europe On Line: Prise de RDV, organisation d'événements
 - WHO exclusive: gestion de compte
 - Néomarketing : Prise de RDV détection de projet



Prestations



- Cold Calling et Campagne de telemarketing
- Détection de projet
- Etude de marché
- Relance et prospection téléphonique
- Relance par eMail
- Qualification de Bases et de fichiers
- Compte rendu de résultats
- Recouvrement de Factures
- Prise de rendez-vous



Cold Calling



- Appels sur base de prospects non-préparés fournie par le Client
- Mise à jour de bases de contacts
- Détection de projet : déroulé d'argumentaire de vente



Campagnes de Telemarketing



- Travail sur base fournie par le Client
- Définition de cible
 - CA des comptes, secteur d'activité, fonction du contact cible, objectifs quantitatifs...
- Organisation de la base de contacts
- Information sur l'offre du client
 - Identité du client, descriptif produit, avantages concurrentiels, argumentaires de vente...
- Construction et validation du script
 - Argumentaire commercial, traitements des objections, scénario questions/réponses...
- Contrôle, évaluation et ajustements



Relance Téléphonique



- Relance après campagne print ou eMail
- Démarrage des appels en J-20
- Appel prioritaire des contacts ayant cliqué
- Appel de ceux qui ont lu l'eMail
- Appel du reste des contacts
- Inscriptions pour le compte du prospect
- Relance date J-2 confirmation présence
- Participation aux évènements
- Relance par eMail avec identifiant Client



Qualification de Base



- Nettoyage
- Correction des données erronées
- Saisie des données manquantes
- Dédoublonnage
- Detection de projet



Compte Rendu



- Coordination en temps réel avec les équipes du client
- Listes détaillée des contacts
- Statistiques complètes en fin de campagne



Recouvrement de Créance



- Identification des objectifs du client
 - Diminution du montant de la créance
 - Diminution du délai moyen de paiement
 - Identification des contacts comptabilité fournisseur
- Qualification des factures à relancer
- Relance téléphonique et eMail
- Coordination avec le service comptabilité du Client
- Contrôle, mesure, reporting



Proposition Détaillée



- Relance Téléphonique
 - Sur base fournie par la société
 - Argumentaire sur réception invitation
- Renvois des invitations non reçues
- Gestion des inscriptions
- Accueil des inscrits pendant l'évènement
- Statistiques et compte rendu, liaison permanente avec l'équipe télémarketing
- Date démarrage projet :
- Objectifs :



Proposition Financière



- Phase de mise en place incompressible de 2 jours
- 3 modes de facturation possibles
 - Au temps passé (490€ par jour)
 - Forfait par projet
 - A la performance : De 5% à 10% des montants de créance recouvrée sur tout montant
- Conditions de paiement
 - Acompte: 50% du montant de la prestation payés d'avance
 - Les 50% restant : paiement à réception de facture



Contact

**CHRISTELLE FAVAUD
SCHANOO TELEMARKETING
55, RUE DU RANELAGH 75016 PARIS
TÉL : 06 2217 3598
EMAIL : CONTACT@SCHANOO.COM**