

MARCHÉ ESPAGNOL

VALIDATION MARCHÉ

Approche et qualification clients

Vous travaillez déjà en Espagne et souhaitez développer votre portefeuille de clients.

La CCI française de Barcelone propose une action en trois temps :

- Identification des cibles
- Approche et qualification
- Mise en place de RDV et suivis des prospects rencontrés

Vous obtenez

- Un fichier de prospects qualifiés
- Un retour client sur vos produits/services
- Des rendez-vous personnalisés

Notre valeur ajoutée

- Des fichiers sur mesure
- Une expérience de l'approche client
- Des collaborateurs plurilingues

CONTACT

CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA FRANCESA DE BARCELONA

Véronique OBERLE
oberle@camarafrancesa.es
(+34) 932 702 450
www.camarafrancesa.es

1. Elaboration de fichiers prospects

- Elaboration du fichier de prospection sur mesure ; les profils et types de clients seront définis précisément au démarrage de l'action ;
- Validation des prospects avant approche (fichier soumis au client).

Le fichier est élaboré à partir de sources multiples : annuaires professionnels, bases propres CCI, annuaires de salons, BDD Camerdata, fédérations professionnelles, clusters sectoriels. Le cas échéant, les fichiers existants chez le client seront mis à profit pour accélérer et optimiser cette phase.

2. Approche et qualification

- Approche individuelle des prospects par téléphone
- Le cas échéant, les éléments suivants sont mis à jour dans le fichier :
 - Raison sociale, adresse, téléphone, fax, e-mail, site internet
 - Nom d'un contact et fonction (défini avec le client)
 - Activité, effectifs . Qualification de l'intérêt pour produit/service proposé
- Présentation de l'entreprise cliente, savoir-faire, références...
- Envoi documentation commerciale
- Elaboration d'un fichier excel qui sera remis au client en fin de qualification avec commentaires de prospection.

3. Relance des prospects et organisation des RDV

- Relancer les prospects prioritaires
- Confirmer l'intérêt pour une rencontre
- Organiser les rendez-vous
- Accompagnement par CCI Française de Barcelone

4. Mise en place de vos rendez-vous commerciaux

Nous organisons une relance des prospects intéressés et mettons en place votre planning de rendez-vous. Nous vous accompagnons lors des entretiens et des négociations :

- la relance et la mise en place de RDV avec les prospects intéressés
- l'organisation logistique des rendez-vous et des visites
- l'accompagnement (selon conditions)
- Suivi post-visite

Budget : Forfait prospection + success fee (sur devis)