

Cela ne sert à rien de dépenser de l'argent en publicité et communication si on ne peut pas exploiter les remontées. Cependant, il est assez difficile pour une entreprise de disposer de suffisamment de ressources pour traiter rapidement les contacts identifiés et d'en faire ressortir les affaires qui sont les plus intéressantes, les plus en adéquation avec l'expérience et les techniques de l'entreprise. C'est la raison pour laquelle nous avons mis en place, dans un premier temps, une démarche marketing automation et ensuite une démarche follow-up (par email ou par téléphone)

Le marketing automation

Pour chaque cliqueur, un email sur votre entreprise sera envoyé par exemple deux jours après pour lui rappeler son intérêt pour vos produits et lui permettre d'ouvrir une relation commerciale avec vous. En fonction du lien cliqué, un email différent peut être envoyé, nous pourrions également construire une stratégie Bon Plan Batimédia permettant à nos abonnés d'avoir un avantage exclusif.

L'avantage de ce système, est bien évidemment que la démarche commerciale est ainsi bouclée, identification d'un intérêt, envoi d'une information ou d'une offre incitant le prospect à réagir.

Le follow-up par email

Le follow-up par email va plus loin encore, pour chaque cliqueur ou visiteur, un email de qualification de son besoin lui est envoyé avec un lien vers une enquête on line. Ceux qui vont répondre vont vous apporter des éléments par rapport à un projet ou un besoin précis. Leur réponse vous est immédiatement envoyée par mail pour un suivi commercial immédiat.

Le follow-up par téléphone

Il ne faut pas oublier que batimédia est aussi une agence télémarketing à service complet dédiée au secteur du bâtiment. Nous disposons donc d'une équipe spécialisée qui a l'habitude de communiquer avec les acteurs du bâtiment pour des enquêtes, des découvertes de marchés ou du service client par exemple. Avec le follow up par téléphone, un appel est lancé dès le lendemain de la consultation de vos informations pour une qualification d'un éventuel besoin et une ouverture commerciale. 3 jours après la diffusion de votre article vous aurez sur votre bureau les contacts qui ont un projet incluant vos produits ou services.