

ADECLI « objectif »

- Développer l'activité commerciale de manière ponctuelle ou régulière.
- Améliorer l'efficacité et la qualité des interventions de la force de vente existante.
- Prospector une nouvelle clientèle ou de nouveaux marchés.
- Mesurer la satisfaction client à travers une enquête.

ADECLI « savoir-faire »

Issue d'une expérience de plus de 20 ans en PME, ADECLI met ses compétences en marketing direct au service des entreprises. ADECLI conçoit et organise les opérations commerciales de conquête et de fidélisation de clientèle dans le secteur industriel et dans celui des activités de service.

ADECLI « mission »

Avec une approche pragmatique et s'adaptant au contexte et aux contraintes de l'entreprise, ADECLI établit un plan d'actions concrètes et met en œuvre la logistique. Différents outils (base de données, mailing, approche directe par téléphone,...) sont utilisés pour :

- identifier les décideurs,
- déceler des clients potentiels de qualité,
- détecter des projets ou des opportunités d'affaires,
- susciter un intérêt et transformer celui-ci par rapport à l'objectif défini (prise de rendez-vous, qualification, invitation, vente...).

Les résultats et la rentabilité de ces campagnes de marketing direct expliquent leur développement dans tous les métiers.

ADECLI « engagement »

- Des solutions simples, opérationnelles respectant les objectifs et les clients.
- Une sélection rigoureuse des collaborateurs, suivi régulier et formation.
- La garantie d'une prestation efficace et de qualité.

L'écoute des besoins du chef d'entreprise et de son équipe, une prise de connaissance approfondie du **marché et du contexte** économique, de la stratégie d'entreprise, de son fonctionnement et de son organisation, permettent de proposer **une solution « sur mesure »**

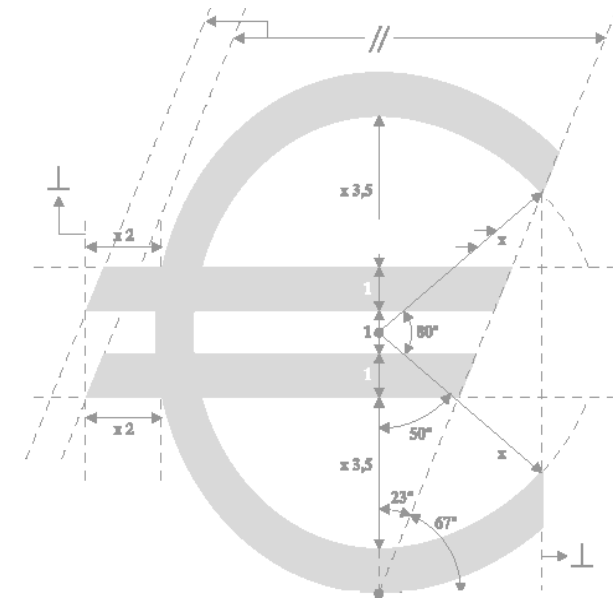
ADECLI

3, Allée Laennec - F-64140 LONS

Tél. : +33 (0)5 59 72 56 43

<http://www.adecli.com>

Courriel : info@adecli.com



- Augmentation des ventes
- Prospection d'une nouvelle clientèle et de nouveaux marchés
- Amélioration de la performance commerciale

ADECLI

3, Allée Laennec - F-64140 LONS - Tél. : +33 (0)5 59 72 56 43
<http://www.adecli.com> - Courriel : info@adecli.com

A D E C L I

Pour la productivité et la qualité
de vos prospections commerciales.

3 étapes



MAILING

- 1 • Création / Actualisation de base de données
- Qualification de fichiers
- Validation complète des coordonnées et identification des décideurs
- Mailing et E-mailing sur la cible

RELANCE TELEPHONIQUE

- 2 • Détection de projets et opportunités commerciales
- Identification des clients potentiels de qualité
- Enquête de satisfaction client
- Transformation de l'intérêt suscité : RDV, invitation,...

FINALISATION

- 3 • Prise de rendez-vous avec des contacts qualifiés ou transmission de la fiche contact
- Analyse des résultats et bilan
- Synthèse, préconisations et conseils

