

Comm'Back lance « Nurturing Leads », des projets IT qualifiés directement exploitables par les équipes commerciales

Permettre à ses Clients d'avoir une longueur d'avance sur leurs concurrents, tel est l'objectif de Comm'Back, leader français du marketing direct sur le marché informatique et télécom. L'objectif : connaître les projets d'achats IT des entreprises sur des secteurs clés.

Un suivi dans le temps issu du « nurturing »

Le « lead nurturing », qui peut être traduit comme l'élevage ou la mise sous couveuse de prospects, est une procédure qui consiste à maintenir ou renforcer une relation marketing avec des prospects qui ont une intention d'achat dans un secteur d'activité et ce, jusqu'à ce que l'intention soit réalisée.

Ainsi, grâce à un appel téléphonique régulier des 8 000 sociétés privées françaises les plus importantes, Comm'Back détecte chaque année les besoins informatiques des entreprises liés à des thématiques clés : le CRM, la virtualisation, les applications web, la VOIP... (liste non exhaustive). Les intentions d'achats détectées dans ces secteurs sont ainsi suivies dans le temps et livrées aux Clients Comm'Back au moment opportun.

L'arme du télémarketing

A partir de cette base d'appels très ciblée, les équipes de téléacteurs rappellent chaque directeur informatique, DSI, responsable réseaux, responsable sécurité... de ces sociétés pour lui faire préciser les caractéristiques de ses implantations et de ses projets. L'enquêteur se fera également préciser le budget, le chef de projet et la date approximative de consultation.

Les Clients de Comm'Back bénéficieront du plus grand sourcing qualifié disponible à ce jour exploitable par leurs commerciaux. L'information est livrée en temps réel sur une solution complète de gestion commerciale on-line adaptée aux priorités business de chaque entreprise.

Pour une information décisive sur des projets adaptés aux priorités business de ses Clients

« **Nurturing Leads** » permet de bénéficier d'une méthodologie et d'une expertise avérées en trois phases : identification de l'intention d'achat IT, suivi dans le temps du projet jusqu'à sa faisabilité, puis qualification par téléphone du projet auprès d'un responsable.

En collectant les caractéristiques du projet, Comm'Back permet aux entreprises du marché IT d'obtenir des intentions d'achats qualifiées avant leurs concurrents, de concrétiser avec des prospects ciblés et ainsi d'augmenter leur chiffre d'affaires.

Une intention d'achat IT qualifiée, c'est la possibilité de prospecter auprès du bon décideur au bon moment et de maximiser ses chances de concrétiser une affaire grâce à des projets avérés.

En savoir plus sur Comm'Back

Société créée en 1994, Comm'Back est le 1^{er} éditeur français de solutions dédiées au développement des ventes sur le marché informatique et télécom : Bases de données, Profiling, Leads et Phoning.

La diversité des offres de services de Comm'Back et son expertise des marchés IT lui permettent d'apporter une réponse adaptée à chaque problématique Client et en font un partenaire privilégié en matière de marketing direct.

Comm'Back fait partie du Groupe Vecteur Plus, leader français de la veille commerciale sur les marchés publics et privés.

Contact Presse

Muriel Foucher, 01 42 04 74 00, muriel.foucher@murielfoucherconseil.fr

Responsable Marketing Comm'Back

Eric Yuste, 02 72 68 27 70, eyuste@comm-back.fr

www.comm-back.fr