

## Bus Phoning, une opération de télémarketing innovante et mutualisée pour cibler vos prospects à moindre coût



### Mutualisez votre approche marketing et optimisez vos campagnes de prospection téléphonique

Concept original créé par Comm'Back, inspiré des bus-mailing, le bus-poning est une campagne de télémarketing mutualisée, auprès d'une cible commune du marché IT.

Le bus-poning réunit 3 à 5 acteurs non concurrents ayant des besoins de qualification de projets sur des thématiques informatiques et télécoms.

### Une opération de télémarketing mutualisée pour optimiser son impact

Cerner l'équipement d'une entreprise, identifier ses projets d'investissement dans votre secteur, qualifier ses besoins dans votre thématique...autant de questions auxquelles les téléacteurs dédiés à votre bus-poning pourront qualifier lors d'un seul entretien téléphonique.

3 à 5 entreprises non concurrentes ayant les mêmes cibles, bénéficient dès lors d'une qualification à moindre coût grâce à une campagne de prospection par téléphone dédiée.

### Comment ça fonctionne ?

Chaque entreprise participe au brief et met en place les trames d'argumentaires.

Des téléacteurs réalisent la campagne de téléprospection pendant une période donnée.

Les 3 à 5 sociétés du bus-poning disposent ensuite de fiches qualifiées ainsi que de réelles opportunités d'affaires immédiatement exploitables.

### Le savoir-faire Comm'Back

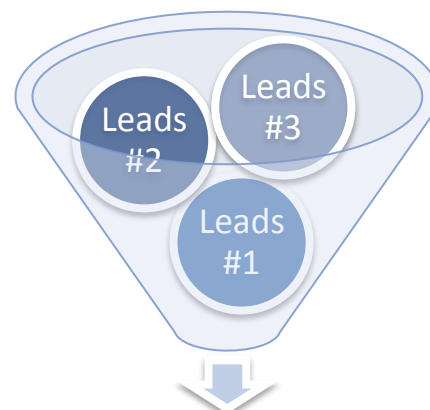
**Des téléacteurs experts des thématiques IT** : nos chargés de missions sont des experts des thématiques IT et se différencient du profil classique des téléacteurs présents dans les structures traditionnelles par leur profil et leur capacité à appréhender une offre technique.

**Des bases de données IT ultra-ciblées** : les télémarketeurs dédiés à votre dossier ciblent vos interlocuteurs par rapport à vos priorités business, identifient le décisionnaire et adaptent leurs discours.

**Un extranet personnalisé** : Vous pouvez suivre et gérer en temps réel les résultats de vos campagnes sur un extranet dédié.

### Vous disposez de :

- **Signalétique complète** de l'entreprise : adresse, téléphone, fax, web, effectif...
- **Contacts** : noms, fonctions...
- **Equipements informatiques** : modèle, système, quantité, année d'acquisition...
- **Leads** : famille, quantité, délai d'acquisition, responsable du projet...



**Appel téléphonique unique**