

VOUS RECHERCHEZ
UNE SOLUTION POUR
BOOSTER VOS VENTES ?

VOUS CRÉEZ
VOTRE ENTREPRISE
ET RECHERCHEZ
DES CLIENTS ?



VOUS AVEZ BESOIN D'UN
**RENFORT
COMMERCIAL**
POUR UN LANCEMENT
DE PRODUIT ?

mbm.
MA BOUTIQUE **MARKETING**

MBM VOUS PROPOSE UNE APPROCHE **SIMPLE ET EFFICACE**



CIBLER

Les actions commerciales et marketing ne s'improvisent pas. Elles nécessitent une réflexion approfondie et une préparation rigoureuse.

Analysons votre marché avec méthode.

68% des entreprises prospectent sans avoir identifié précisément leurs cibles

UNE BASE PROSPECTS QUALIFIÉE

Prospecter sans avoir identifié et segmenter sa cible est une perte de temps et d'argent.

► **MBM** recherche pour vous des bases de données, qualifie vos prospects et détecte les signaux d'achat.

UN TEST PRODUIT

Vous avez une idée de produit ou service,

► **MBM** effectue pour vous une étude produit permettant d'estimer le marché potentiel et de tester votre concept. Cela comprend la création d'une fiche descriptive, un questionnaire d'étude en ligne, la recherche de panélistes, le lancement puis l'analyse des résultats de l'étude.

DÉFINIR

Être organisé et structuré permet d'anticiper et d'innover.

UNE STRATÉGIE COMMERCIALE & MARKETING INFALLIBLE

► **MBM** vous aide à bâtir votre stratégie. Cette formule inclut :

- un brief
- nos recommandations commerciales et marketing
- un calendrier d'actions.

65% des clients partent en raison d'un manque de communication

COMMUNIQUER

Parce que les mots et les visuels reflètent votre entreprise, du design au contenu, **MBM** crée et adapte vos supports aux différents médias sociaux en vous proposant :

DES CONTENUS QUALITATIFS

De la rédaction d'articles de blog à la présentation de votre société sur votre site ou les médias sociaux, ► **MBM** écrit pour vous et vous aide à personnaliser vos contenus.

DES VISUELS PERCUTANTS

Communiquer vos idées par l'image peut avoir plus d'impact que les mots. D'où l'importance de soigner vos présentations. ► **MBM** crée pour vous des visuels et des infographies.

DES VIDÉOS ATTRACTIVES

Raconter votre activité en vidéo. Il ne s'agit pas d'une vidéo d'entreprise mais plutôt de vidéos courtes sur un sujet permettant d'engager vos clients et de créer ainsi une communauté.

DES E-MAILING IMPACTANTS

► **MBM** rédige vos contenus, crée le modèle de votre campagne et un espace dédié sur une plateforme e-mailing. Chaque campagne fait l'objet d'une analyse synthétique.

COMMUNIQUER



VENDRE

Les actions marketing n'ont qu'une finalité : générer du chiffre d'affaires. Boostons vos ventes !

PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

Parce qu'un e-mailing ne suffit pas à transformer un prospect en client, une campagne de prospection peut être un excellent complément.
► **MBM** contacte vos interlocuteurs en leur présentant vos produits et services.

ANIMATION SUR DES SALONS PROFESSIONNELS

Vous souhaitez participer à un salon professionnel et avez besoin d'un renfort commercial,
► **MBM** se joint à votre équipe commerciale pour générer plus de contacts.

RELATION CLIENTS

Vous n'avez pas les moyens d'embaucher un commercial à temps plein ou vous souhaitez un renfort commercial lors d'un lancement de produit,
► **MBM** intervient sur des missions courtes ou récurrentes, de la prospection jusqu'à la signature du contrat.

*80%
de vos ventes
sont générées
par 20% de
vos clients*



*80% du temps
d'un commercial
devrait être dédié
à la génération
de revenus, or,
59% de son temps
est consacré
à d'autres activités
(formation, réunion,
administratif...)*



FIDÉLISER

Conquérir un nouveau client coûte 5 fois plus cher que fidéliser un client existant. Pourtant les entreprises perdent en moyenne la moitié de leurs clients sur une période de 5 ans !

DES ACTIONS COMMERCIALES SPÉCIFIQUES

► **MBM** vous accompagne dans la préparation et l'organisation d'actions spécifiques (ex : démonstrations). Ces actions permettent de présenter les dernières innovations de votre entreprise et de fidéliser votre clientèle.

DES ENQUÊTES DE SATISFACTION

Transformer une insatisfaction en expérience positive augmente la fidélité clients de 30 à 50%. Évaluer la satisfaction de ses clients et connaître leurs attentes permet d'anticiper et d'innover !
► **MBM** réalise vos enquêtes de satisfaction et vous rend une analyse réaliste.



VENDRE

TPE, PME, Freelances,

*suivez le blog de Ma Boutique Marketing
et découvrez chaque semaine des idées marketing,
vidéos, tutoriels, plans d'actions et conseils inédits
vous permettant de booster vos ventes.*

<http://www.maboutiquemarketing.com/trucs-et-astuces-marketing/>

mbm.

MA BOUTIQUE **MARKETING**

**UN PROJET,
DES QUESTIONS ?
06 09 31 20 53**



contact@maboutiquemarketing.com

f MaBoutiqueMarketing

p maboutiquemkg

g+ Ma Boutique Marketing

www.maboutiquemarketing.com