



JDC MP divise par 2 ses frais de prospection grâce aux services Outbound de Global360



CLIENT

JDC Midi-Pyrénées

SECTEUR

Monétique

TAILLE

3 agences

JDC MP est le spécialiste monétique et caisse enregistreuse sur la région Sud-Ouest.

JDC MP achète des leads qualifiés sur internet mais ouvert à plusieurs concurrents, avec un fort taux de déchet, un coût au lead transmis et non pas au contact ou rendez-vous qualifié pris et donc très onéreux.

GLOBAL360 a proposé son offre de prise de rendez-vous qualifiés, afin de gérer le premier contact clientèle et de fixer des rendez-vous pour que leurs commerciaux se concentrent sur leur tâche principale: VENDRE.

Comment augmenter le nombre de ventes sans augmenter la masse salariale de sa force de commerciale

GLOBAL360 propose une solution de prospection QUALIFIEE

L'association parfaite de notre outil technologique et de la performance humaine de nos SuperAgents nous permet de proposer une prospection efficace et 100% ciblée sur nos ou vos fichiers clients.

Un gain de temps pour un gain d'argent

Dans le cas JDC MP, nous avons co-construit un fichier de prospection des café/restaurant nouvellement créés, sur base de fichier de parution des annonces légales obligatoires.

1. Prospection téléphonique pour le compte de JDC MP
2. Prise de rendez-vous en adéquation avec l'emploi du temps des commerciaux et notification automatique par email.
3. Création d'un fichier clientèle de type CRM pour reporter leur customer relationship

Cela permet à GLOBAL360 de diversifier leur clientèle en leur proposant un service de qualité leur permettant de quantifier leurs résultats de ventes en un clin d'œil. Et parce que nous avons une totale confiance en nos équipes, nous ne vous facturons que les rendez-vous honorés.

+36

Rendez-vous
semaine

+25 %

De chiffre
d'affaires

Une solution adaptée aux besoins de chacun de vos commerciaux

Cf capture.

« **Voir mes vendeurs sur le terrain et peu au bureau c'est bon signe, voir le volume de vente augmenter c'est mieux ! Merci les SuperAgents Global360 »**

Mathieu JEANNETON

Gérant
JDC Midi-Pyrénées

Des équipes dédiées à votre prospection et à celle-ci uniquement.

Outbound360 se positionne en supplément de vos moyens de prospection habituels. Dès la mise en place des scripts vocaux, nos équipes appellent nos bases de données clientèle pour vous obtenir des rendez-vous.

L'effet est immédiat avec une concentration maximale du personnel sur son activité principale, une fluidification des rendez-vous clientèle et surtout la possibilité à vos commerciaux de se positionner sur leur fonction première: vendre vos produits et services.

Les résultats obtenus grâce à Inbound360

En optimisant sa prospection, JDC Midi-Pyrénées a pu remplir les objectifs qualifiés avec nous, à savoir 36 rendez-vous/semaine

Enfin, un indicateur non mesurable mais réel, le commercial étant déchargé du travail de prospection peut dès lors se concentrer sur les offres à faire et les offres en cours.



GLOBAL360 accompagne les entreprises dans l'optimisation opérationnelle de leur canaux de communications et taux de réponses clients. Nos offres Inbound360 et Outbound360 vous permettent de couvrir l'intégralité de la communication client, qu'elle soit entrante ou sortante. La technologie fait partie de l'ADN de GLOBAL360, c'est pour cette raison que nous sommes dotés du meilleur outil OMNISCANAL, résolument tourné vers l'intelligence artificielle au service de nos SuperAgents. Les réponses apportées à vos clients sont ainsi humanisées et cohérentes avec votre déontologie et vos produits ou services. L'agence compte aujourd'hui des bureaux à Paris, Toulouse et Porto.