

Externaliser votre Marketing : stratégique, direct, voire opérationnel...

Dès le 20 Août, vous allez devoir reprendre vos actions Marketing pour réussir pleinement Septembre et votre dernier trimestre de l'année. Vous devrez à nouveau :

- **Construire** la stratégie marketing trimestrielle pour positionner votre entreprise et diriger les équipes vers les bonnes cibles
- **Lancer** les actions opérationnelles pour séduire de nouveaux clients dans le but de renouveler de votre portefeuille clients et produire votre part de CA
- **Générer** des nouveaux contacts entrants directs, et réveiller les contacts dormants

Externaliser, c'est effacer des contraintes pour vous consacrer à votre métier et servir vos clients.

Plus besoin de changer de casquette, de stopper le productif pour prendre le téléphone et décrocher des rendez vous,

Plus besoin de s'arrêter de gérer les dossiers pour évaluer les résultats du marketing direct et analyser le marché pour déterminer et recalculer son positionnement, ses offres, ses familles produits....

Marketing à externaliser = 3 Missions potentielles:

Stratégique	Direct	Opérationnel
Benchmarking, et étude marché Positionnement de l'entreprise	Pour déterminer et choisir les supports et meilleures méthodes d'approche	Obtenir et compiler des informations
Déterminer les cibles prioritaires et les familles produits à y associer	Pour générer plus de contacts Pour réveiller les contacts dormants	Prendre des rendez-vous, réaliser les relances dans le bon timing
Lien avec la com. et les actions co. Analyse régulière de la performance	Pour augmenter la notoriété Pour favoriser les contacts entrants	Suivre, gérer et apporter le nombre de contacts pour réaliser les objectifs

Avantages immédiats

Stratégique

Les choix stratégiques sont construits avec l'entreprise qui bénéficie de l'avis d'experts en lien direct constant avec les marchés

Direct

Les choix de marketing direct, de méthodes sont actualisés et coordonnés suivant les évolutions des marchés

Opérationnel

Chaque tâche et objectif déterminés sont réalisés dans les temps, et valorisent donc vos équipes

En synthèse, vous déléguez les tâches commerciales les moins gratifiantes et vous bénéficiez des meilleurs conseils et informations pour les choix stratégiques de votre entreprise.

Pour mener à bien vos projets qui demandent une expertise et un savoir faire complet, vous pouvez compter sur notre large vécu de +20 ans et nos 8 ans de conseils, les 2 capacités s'exprimant sur tous les marchés.

Cher client, partenaire, je reste à votre écoute pour répondre à vos questions et vous construire une offre personnalisée pour externaliser tout ou partie de votre Marketing et ainsi accompagner les étapes de la croissance de votre entreprise.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
www.externcom.com
Marketing et développement Commercial

Accélérateur de croissance
Optimisation de la performance commerciale



Se poser les bonnes questions

Mettre en oeuvre les solutions

Analyser les bénéfices acquis