



## **Prospective développe un programme marketing online et offline de génération de leads innovant afin de générer les meilleurs leads tout en abaissant le CPL (coût par lead) grâce à un meilleur retour sur investissement**

*Paris, le 06 juillet 2009*

Emailing, tracking, veille commerciale, référencement, webinars, invitations à des événements, envoi de livres blancs,... la démarche webmarketing de Prospective repose sur une méthode de scoring et d'incubation permettant d'identifier les meilleurs prospects pour votre marché. Par la suite, les actions commerciales téléphoniques permettent d'identifier les «pains» (souffrances) qui amèneront progressivement le suspect à maturité nécessaire.

Les leads sont incubés et suivis individuellement (scoring en fonction du niveau d'avancement du lead sur l'échelle de maturité). Prospective assure l'incubation globale de vos leads.

L'objectif est d'amener le lead à maturité suffisante pour le client au moment de sa transmission via un extranet dédié au client:

- A** : Besoin identifié, échéance de mise en place à moins de 6 mois, rendez-vous à planifier.
- B** : Besoin identifié, échéance de mise en place à moins de 12 mois, rendez-vous à planifier.
- C** : Souffrance exprimée, pas de rendez-vous à planifier, invitation à des événements, envoi de livre blanc.
- D** : Souffrance latente, envoi de documentation, invitation à des événements, envoi de livre blanc.
- E** : Entreprise dans la cible, envoi de documentation, emailing, suivi régulier.

### **Prospective :**

Agence de marketing direct, créée en 2003, spécialisée dans la génération de leads et la gestion de bases de données commerciales dans le secteur des Technologies de l'Information. **Prospective** est aujourd'hui, un des leaders français dans le domaine de la génération de leads dans les Technologies de l'Information et compte plus de 100 références qui reconnaissent la qualité des leads générés.

### **Renseignements et contact :**

[www.prospective-france.com](http://www.prospective-france.com) - [fpichard@prospective-france.com](mailto:fpichard@prospective-france.com)

31 rue Vineuse 75116 Paris – Tél. : 01 45 05 20 20 – Fax : 01 72 74 95 03

3 boulevard Salvador Allende 44000 Nantes – Tél : 02 40 74 88 96 – Fax : 02 51 88 92 12