



TEST DE VENTE SUPPLEMENTIVE

*Vendez Plus et Mieux,
sans recruter de collaborateurs !*



Vous êtes

- Dirigeant de PME
- Directeur Commercial / Directeur des ventes / Directeur Marketing



Vous voulez

- Tester le lancement de nouveaux produits
- Tester la prospection de nouvelles clientèles avec vos produits existants
- Tester votre système de vente
- Anticiper ou réagir à une situation commerciale de crise
- Augmenter votre efficacité commerciale

Oui mais...

- Vous n'avez ni le temps, ni les ressources en interne, pour le faire en associant tous les moyens marketing et commerciaux actuels : Fichier, Mailing, Téléphone, Vendeur, ...
- Vous ne souhaitez pas recruter de nouveaux collaborateurs
- Vous souhaitez maîtriser les risques, votre investissement et rentabilité



Le test de Vente Supplétive est la solution !

1- Des ressources commerciales (vendeur terrain, télévendeur, téléopérateur) supplémentaires et externalisées, mises à votre disposition en fonction de vos besoins (période, coût et durée), pour :

- Prospecter tous vos gisements de chiffre d'affaires
- Renforcer votre présence commerciale terrain (ponctuelle, saisonnière, permanente)
- Pousser la logique commerciale jusqu'au bout « vente comprise »

2- Des ressources marketing complémentaires et externalisées, lorsque cela est nécessaire, pour :

- Valider votre offre (famille de produits / catégorie de clients)
- Rechercher les fichiers qualifiés
- Élaborer un mailing ciblé
- Vous communiquer une vraie étude Marketing jusqu'à la vente terrain

3- Tout est logique et mesuré :

- L'offre est adaptée à vos catégories de clients
- Le Mailing est ciblé
- La téléprospection permet d'augmenter le nombre d'intérêts et de RDV sur l'échantillon
- La vente supplétive permet la conclusion des ventes
- La réussite du test détermine sa duplication à la population mère
- La télévente permet de fidéliser les clients recrutés



Une méthode performante

Nous éliminons étape par étape toutes les sources de déperdition de CA, de l'élaboration de l'offre jusqu'à la vente comprise, pour vous apporter les résultats que vous attendez.

Étape	Processus
1 Test de vente supplétive	Recrutement de nouveaux clients, en validant les hypothèses de ventes et les ventes réelles, sur un échantillon représentatif de 1000 entreprises, pour un budget minimum, sur une période comprise entre 5 et 10 jours : <ul style="list-style-type: none"> → Audit du système commercial → Simulation des objectifs → Validation de l'offre → Recherche de fichiers qualifiés → Création et envoi de mailings ciblés → Téléprospection, vente supplétive et/ou vente terrain supervisée
2 Restitution du Test et Décision	Si et seulement si : <ul style="list-style-type: none"> → L'offre correspond à la demande → Les taux de retour mailing et téléphone montrent un accroissement → Le taux de conclusion des ventes correspond à vos objectifs Alors nous vous proposerons d'engager les étapes 3 et 4.
3 Duplication du test	Recrutement de nouveaux clients, en transformant les hypothèses de vente du test, sur la totalité de la population mère, pour un budget maîtrisé : <ul style="list-style-type: none"> → Envoi de mailings sur la population mère → Téléprospection supervisée → Vente supplétive et/ou vente terrain supervisée(s) → Restitution des résultats du test
4 Fidélisation des clients recrutés	Fidélisation des clients recrutés lors des tests de vente (étapes 1 et 3), pour un budget minimum, sur une durée d'un an renouvelable : <ul style="list-style-type: none"> → Mise en place du plan d'actions annuel → Télévente pour assurer les réassorts → Restitution des résultats



Nos références

ACCEPT • BIOPARHOM • CHALET DU SKI • EPS • ESF COURCHEVEL • ETIQ'LYON • L'SOL • O.T. D'AIX LES BAINS • P. JOSEPH • SAVOIE LABO • SELEC PRO • SOFTICA • SUNPASS



Notre métier

Spécialisés en Marketing-vente au service des PME, nous intégrons tous les maillons de la chaîne des ventes :

- le marketing stratégique en amont
- le marketing opérationnel
- la supervision commerciale et la gestion de production commerciale
- le management de la performance
- le recrutement
- le marketing direct
- la téléprospection, la télévente
- la vente « terrain » en aval

Nous consulter pour nos interventions en

- Diagnostic
- Externalisation
- Professionnalisation



Baptiste CHEVALLET - Consultant

04 79 54 36 87 - 06 14 09 66 33 - b.chevallet@tremplin-mv.fr - www.tremplin-mv.fr

TREMPLIN Marketing-Vente - Savoie Hexapole, bâtiment Créalys - Rue Louis Armand - 73420 Méry