

Marketing et stratégie d'innovation

Offre 1 : Clients - constat image et satisfaction et diagnostic

- Enquêtes de satisfaction, image
- Enquêtes de besoin

L'interview des clients et des prospects permet de définir l'**image** de l'entreprise, la **satisfaction** de ses prestations et les **attentes** du marché.

Ce questionnement peut être réalisé par **questionnaire en ligne** (mode responsive) ou par téléphone (pour les cibles les plus difficiles).

Vous nous fournissez les fichiers de clients et de contacts, nous nous chargeons de l'envoi des messages, de la mise en place du questionnaire, de la récolte des réponses et des relances, de l'analyse des résultats et de la rédaction d'un rapport sous forme de graphiques commentés et de **recommandations**.

Tarif adhérent : à partir de 1 650 euros HT pour 100 contacts fournis

Offre 2 : Innovation - stratégie de développement

- Etudes de marchés potentiels
- Recherche de financement

De la réflexion du dirigeant ou bien du constat établi en phase 1 va s'affiner la stratégie de développement. Les besoins des clients, l'observation de la concurrence, le travail de prospective vont alimenter deux ou trois scénarios de **lancement de nouveaux services et/ou produits**.

Cette phase consiste à **évaluer les marchés** potentiels de ces nouvelles offres et à en estimer les chances et conditions de succès.

Nous réaliserons des interviews d'experts ou d'intermédiaires, de clients potentiels et recueillerons les innovations des concurrents.

Le scénario le plus viable et le plus prometteur pourra donner lieu à **recherche de partenaires**, investisseurs, aides pour tout ou partie de son financement.

Tarif adhérent : à partir de 2 400 euros HT pour un sondage

Offre 3 : Prospection - action commerciale

- **Phoning de rendez-vous et de qualification**

Point traditionnellement à améliorer dans les entreprises, la prospection peut être assurée par notre cabinet pour votre compte. Notre plateau est installé à Granville chez notre partenaire LBP.

Nous mettons au point avec vous la cible, les fichiers de contacts, le discours à tenir, les messages préparatoires éventuels (emails ou papier).

Puis nous réalisons les emailings et appels téléphoniques pour qualifier vos contacts (coordonnées et intentions d'achat ou déclarations d'intérêt), voire déclencher des demandes de rendez-vous.

Cette action doit être réalisée en continue sur une longue période (une année au-moins) pour engendrer des résultats satisfaisants.

Tarif adhérent : à partir de 1 200 euros HT pour 200 contacts fournis

Votre prestataire



Frédéric TAMBUTET
Institut SYMBIAL SAS (Caen - Paris)
Tél. : 06 09 65 19 12 - f.tambutet@symbial.fr
Web : www.symbial.fr