

PRESCRIVEZ VOS PRODUITS ET SERVICES AU BON MOMENT

Vous êtes **fabricant** de produits ou prestataires de services destinés à la **construction de bâtiment** et vous ciblez **les architectes, bureaux d'études et maîtres d'ouvrages**.

Vecteur Plus collecte et **qualifie** toutes les **projets de construction** qui vous concernent.

FICHE PRODUIT – PACKAGE PRESCRIPTION

SOURCING :

Les permis de construire collectés en mairie ;
Les informations presse, internet et bases de données mentionnant les projets de construction ;
Les enquêtes téléphoniques réalisées par Vecteur Plus pour qualifier les projets de construction.

Vecteur Plus réalise un tri sur-mesure parmi : 50 000 maîtrises d'œuvre et d'ouvrage, 50 000 brèves en amont, 78 000 sociétés attributaires et 30 000 permis de construire

QUAND :

Le plus en amont possible avant le CCTP ou le DCE, avant l'appel d'offres ou la consultation.

SERVICE :

1/ vous établissez avec Vecteur Plus un **profil** qui correspond aux **produits** que vous souhaitez prescrire, à vos **cibles** et vos **zones géographiques**.
2/ Vecteur plus vous livre sur son logiciel en ligne de suivi de force de vente, **Inforum Web**, l'information qui concerne vos prospects.
3/ vous prescrivez alors vos produits aux acteurs des projets de construction au moment opportun.

QUELLE PRESCRIPTION ?

Une fois votre cible identifiée, vous pouvez prospecter de deux façons :

- « *classique* », prospection physique ;
- « *marketing* », **Inforum Web Prescription** a été spécialement mis au point pour effectuer une prescription via email auprès des cibles au cas par cas.

QUI SOMMES-NOUS ?



Leader français de la veille commerciale, Vecteur Plus, filiale du Groupe Moniteur, fournit à ses 6500 clients une information commerciale qualifiée leur permettant de développer et conquérir de nouveaux marchés.

5 millions d'informations traitées tous les ans.
300 collaborateurs.
2 filiales : servomap à Bordeaux et Comm'Back à Lyon.

En savoir plus sur le Groupe Vecteur Plus :

www.vecteurplus.com

0 811 56 12 34

LE BÉNÉFICE EST IMMÉDIAT : VOUS DÉVELOPPEZ VOTRE NOTORIÉTÉ ET VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES

Faites connaître vos produits aux intervenants des projets de construction ;
Anticipez les besoins et les choix des maîtres d'œuvres et maîtres d'ouvrages ;
Développez les relations avec les prescripteurs ;
Surveillez les projets des maîtres d'œuvres déjà clients ;
Optimisez votre marketing et votre communication online !