

## Un nouvel outil de développement des ventes : Le Blitz Day

### Doper la prospection commerciale en mettant toute la société au téléphone !

Fontenay-sous-Bois, le 26 Janvier 2009

Contact Presse :

Muriel Foucher, 01 42 04 74 00, [muriel.foucher@murielfoucherconseil.fr](mailto:muriel.foucher@murielfoucherconseil.fr)

Responsable Marketing Comm'Back :

Eric Yuste, 01 48 77 74 11, [eyuste@comm-back.fr](mailto:eyuste@comm-back.fr)

[www.comm-back.fr](http://www.comm-back.fr)

**La prospection est incontournable, tant pour développer les ventes directes que les ventes indirectes. Pourtant, elle est mal aimée par les équipes commerciales qui rechignent souvent à cet exercice.**

**Comm'Back, leader des services de marketing direct destinés aux entreprises IT, lance un nouveau service pour doper la culture de chasse des équipes commerciales et trouver de nouveaux clients via la prospection : le Blitz Day.**

**Cette journée de prospection à laquelle participe l'ensemble du personnel ayant un contact direct avec les Prospects/Clients (commercial, marketing, service clients...), coaché par un expert du téléphone, incentive à la clé, est une solution innovante pour doper les ventes à moindre coût !**

### Booster son développement commercial avec les Blitz Days Comm'Back

Développer une culture de chasse performante au sein d'une équipe de vente est la meilleure garantie d'un développement régulier et harmonieux des performances commerciales d'une entreprise.

**Aujourd'hui, Comm'Back innove avec une nouvelle solution pour doper les ventes grâce à l'organisation régulière de Blitz Days.**

Le Blitz Day est une journée de prospection intensive menée par l'équipe commerciale, marketing, service clients..., coachés par un expert des campagnes de prospection IT, dans le but de produire des leads qualifiés à un coût raisonnable, tout en revalorisant l'exercice de la prospection.

Pour l'organisation d'un Blitz Day efficace, Comm'Back propose une méthodologie unique et une offre clés en mains :

- **Préparation des cibles, des fichiers d'appels et des trames d'entretien** : Cette étape comprend la mise à disposition des Bases de données et des fiches Leads Comm'Back, ainsi que le Profiling qui permet de construire la liste des sociétés les plus à même d'être intéressées par l'offre qui sera proposée lors du Blitz Day ;
- **Organisation de la journée de prospection** avec notamment un brief d'évangélisation proposé par Alain Perez, fondateur de Comm'Back et spécialiste

reconnu du Marché IT depuis plus de 15 ans. Le brief a pour but de bien faire comprendre l'importance de la prospection commerciale et les étapes d'une campagne d'appels sortants réussie ;

- **Coaching** des participants par Alain Perez ;
- **Fourniture de l'incentive** destinée à la personne ayant pris le plus de rendez-vous (Wii, Ipod Touch...).

## D'ores et déjà des Success Stories pour les Blitz Days Comm'Back

Plusieurs Blitz Days ont déjà été organisés par Comm'Back pour des sociétés IT et les **résultats parlent d'eux-mêmes** :

### **Alsatel**

1 journée de Blitz Day

Métier : Intégrateur de solutions globales de communication

Objectif : Prise de RDV sur des grosses PME régionales

Résultats : 78 RDV avec 12 personnes

### **TTE Transel**

1 journée de Blitz Day

Métier : Intégrateur télécoms et réseaux

Objectif : Prise de RDV sur des grosses PME en Ile de France, PACA et Rhône-Alpes

Résultats : 60 RDV avec 12 personnes

### **Wan Lease**

1 journée de Blitz Day

Métier : Opérateur de location évolutive dédiée aux partenaires informatiques

Objectif : Prise de RDV sur des VAR

Résultats : 18 RDV avec 6 personnes

Pour Alain Perez, « en partant du vieux principe qu'il est toujours plus intéressant d'enseigner la pêche plutôt que de fournir du poisson, **redonner aux forces de vente les qualités nécessaires à la recherche de nouveaux business sera un enjeu majeur en 2009 !** »

## Comm'Back, un ensemble d'outils uniques d'aide à la prospection

Les Blitz Days reposent sur les solutions Comm'Back destinées aux entreprises IT qui cherchent à trouver leurs prochains marchés, optimiser leurs campagnes marketing/commerciales et développer leurs ventes :

> **Base End Users** : Base leader regroupant les 37 000 principales entreprises françaises consommatrices de produits/services IT, 163 000 professionnels ciblés pour 44 000@ ;

> **Base Pro** : Base leader regroupant les 14 000 premières entreprises du Business IT français (Vendors, Channel, Sociétés de services), 45 000 professionnels ciblés pour 20 000@ ;

> **Génération Leads** : Service leader de fourniture de projets IT qualifiés sur plus de 140 thématiques, +32 000 opportunités de Business ;

> **Profile 4U** : Data Profiling et Data Mining combinés pour booster votre Business et prospector les cibles les plus porteuses.

## Rappel Société

Société française créée en 1994, Comm'Back est l'agence de marketing direct leader sur le Marché Informatique et Télécom.

La diversité des offres de services de Comm'Back et son expertise des Marchés IT lui permettent d'apporter une réponse adaptée à chaque problématique client et en font un partenaire privilégié en matière de marketing direct et de prospection commerciale.

Au total, ce sont plus de 2 200 sociétés qui ont déjà fait confiance à Comm'Back pour la fourniture des informations commerciales et marketing sur lesquelles elles basent le développement de leurs ventes.

Comm'Back fait partie du Groupe Vecteur Plus, leader français de la veille commerciale sur les marchés publics et privés.

**Pour tester nos outils, RDV sur : [www.comm-back.fr/tests.php](http://www.comm-back.fr/tests.php)**