

ETUDE DE CAS “MOSBUILD” Service “Prémium”

Commercialisation du salon MOSBUILD 2012 en France en 8 étapes et en 3 mois

- Etape 1)** Mise en ligne de la présentation en Français et en Anglais sur le site IBPOFFICE. <http://www.ibpoffice.com/fr/MOSBUILD>
- Etape 2)** Rédaction du fax et du mail personnalisable.
- Etape 3)** Préparation de la base de données
- Sélection des entreprises sur les salons internationaux les plus importants du secteur de la construction (BATIMAT, BIG 5 SHOW, PRACTICAL WORLD,.....) et exploitation de nos bases de données propres.
- Qualification de 1000 entreprises françaises des différents secteurs du salon (Second Oeuvre, Gros Oeuvre, Quincaillerie,...).
- Sélection et qualification des prescripteurs : CHAMBRES DE COMMERCE, UBIFRANCE, OUTILEX, UNIBAL, FFB,
- Sélection des médias: Sites internet et magazines professionnels (Le Groupe Moniteur, Batirama, ...).
- Etape 4)** Campagne de Fax mailing (1000 entreprises)
- Etape 5)** Campagne d'appels (depuis notre centre d'appel TELA).
- Appels des entreprises et institutionnels (contact avec les bons interlocuteurs Direction générale/Responsable international/Responsable communication en fonction des structures)
- Transmission du mail de présentation aux contacts intéressés, (contenant: message personnalisé, présentation générale, “space application form”, “floorplan”,...).
- Etape 6)** Relance. Après une période maximum de 2 semaines, les prescripteurs et les entreprises sont recontactés par nos opérateurs
- Etape 7)** Transmission à l'organisateur des contacts intéressés (ayant confirmé leur intérêt à réception du mail).
- Etape 8)** Transmission à l'organisateur des contacts intéressés provenant du site IBPOFFICE et de la prescription effectuée auprès de nos contacts et clients.

Un compte rendu est transmis tous les 15 jours à l'organisateur avec le détail des actions effectuées et les résultats obtenus