

- ExtraLeads ▶
- CareLeads ▶
- OnSiteLeads ▶
- FlashLeads ▶
- EventLeads** ▶
- EduLeads ▶

- Déléguez le processus d'inscription** ▶
- Augmentez le nombre de participants qualifiés** ▶
- Diminuez le nombre de "No-Show"** ▶
- Suivez les inscriptions en ligne** ▶
- Optimisez votre retour sur Investissement** ▶

*On ne peut
gagner que
les projets sur
lesquels on s'est
positionné ...
au bon moment.*

*Notre souci
permanent
est le résultat
de notre
prospection et
votre retour sur
investissement.
Faites confiance
à un vrai
spécialiste !*

Un service de **Relance d'invitations** qui assure un succès optimal de vos manifestations

Une manifestation est un investissement humain et financier important. Pour tous vos événements, notre action n'a qu'un but : optimiser leur **Retour Sur Investissement**. Eventuellement en collaboration avec votre agence de marketing événementiel, nous assurons tout le processus d'enregistrement et vous accompagnons pour une exploitation optimale de leur potentiel commercial.

Le processus d'inscription est défini en commun au démarrage de l'opération. Il est ensuite automatisé dans notre logiciel **LeadsEngine®** et appliqué systématiquement après chaque appel positif. Vous ne vous préoccupez plus de l'envoi des confirmations, des plans d'accès, etc.. **Vous pouvez vous consacrer au contenu de votre manifestation.**



Déléguez

Nous vous garantissons une plus grande affluence. Avec des programmes d'invitations classiques, le taux de retour spontané est souvent faible. Avec notre approche, nous **relayons individuellement vos invitations auprès des décideurs** que vous souhaitez rencontrer. Votre événement est ainsi mis en valeur et replacé au cœur de votre stratégie commerciale.



Augmentez

Dans les jours qui précèdent votre événement, nous contactons chaque personne inscrite pour **confirmer sa participation**. En cas de désistement de leur part, nous pouvons engager d'autres actions – envoi de documentation, invitation à un autre événement, contact téléphonique, prise de Rendez-vous – qui **maintiennent le contact avec ce prospect**.



Diminuez

Grâce à votre espace client, réservé sur notre Extranet, vous connaissez **en temps réel** le résultat des différentes actions sur **l'évolution des inscriptions**. Vous décidez en connaissance de cause des actions à mener pour augmenter le nombre de participants.



Suivez

Une fois votre événement réalisé, nous contactons les personnes présentes et absentes pour identifier précisément leurs projets dans votre domaine et envisager d'éventuelles actions commerciales. Vous maîtrisez le **Retour Sur Investissement** précis de vos manifestations.



Optimisez

Un outil informatique performant

Tous les contacts et les actions de nos collaborateurs sont planifiés et documentés dans une **base de données**. Nous n'oublions jamais un rappel, un envoi de documentation ou un courrier de confirmation.

Tous les résultats détaillés vous sont accessibles **en temps réel** via notre site Internet sécurisé et notre logiciel **iLeadsEngine®**.

Nous pouvons personnaliser une page pour la gestion des inscriptions **en direct sur le web**.

Une gestion complète du protocole d'inscription

Le processus d'inscription des participants à un événement est un élément clé dans la réussite d'un événement. Il vous permet d'anticiper la logistique et le suivi commercial. Il doit **respecter scrupuleusement les étapes essentielles**.

Invité : Une invitation (courrier ou e-mail) informant de la tenue de l'événement a été adressée, par vous ou par nous, au contact.

Relancé : Le contact a été contacté par téléphone. Le contenu de l'événement a été précisé. L'intérêt de votre contact a été identifié.

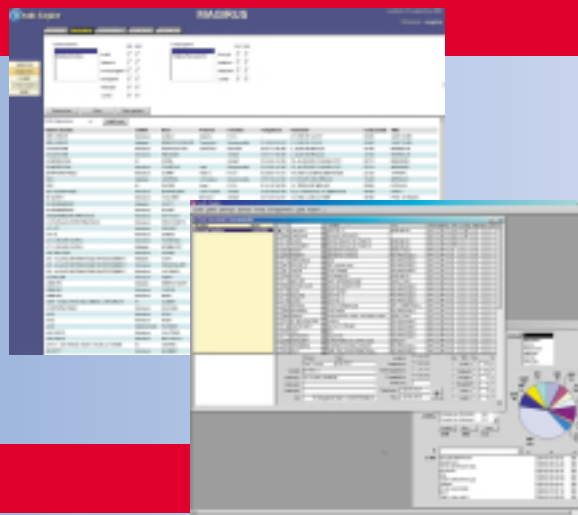
Pré-enregistré : Le contact a émis explicitement le souhait de se rendre à votre événement. Un formulaire d'enregistrement a été adressé par courrier ou e-mail. Nous restons en attente de son inscription.

Enregistré : Le contact s'est enregistré par fax ou par e-mail. Il est important qu'il participe activement à son inscription.

Confirmé : Tous les contacts enregistrés sont relancés par téléphone dans les 48h qui précèdent l'événement pour confirmer leur participation.

Participé : Le contact a assisté à l'événement. Nous conservons la trace de sa participation dans votre base de données. Nous recommandons un rappel dans les jours suivant la manifestation.

Lead : Durant l'entretien post-événement, le contact a déclaré l'existence d'un projet ou d'une intention d'achat. Ce projet qualifié vous est transmis en temps réel.



4 facteurs clés de succès

- 1 Un thème porteur, une date adaptée une planification réaliste
- 2 Une relance planifiée dès la conception de l'événement
- 3 Un outil spécialement développé pour la gestion des enregistrements aux événements
- 4 Des objectifs clairs et des critères de mesure précis

Une offre de services complète ...

Leads Machine a développé une offre de services adaptée à tout type de besoin en accompagnement commercial.

Nos équipes de prospection sont entièrement dédiées à vos prospects, votre force de ventes, votre message et vos projets.

Quelle que soit votre stratégie de prospection nous vous accompagnons efficacement.

Autres services

| | | | |
|--|--------------------|---|---|
| | ExtraLeads | Cellule dédiée de Prospection externalisée | ▶ |
| | CareLeads | Suivi et Elevage de leads. L'assurance de leads qualifiés | ▶ |
| | OnSiteLeads | Recrutement, Formation et Délégation de prospecteurs sur site | ▶ |
| | FlashLeads | Prise de rendez-vous adaptée aux petites structures | ▶ |
| | EventLeads | Optimisation du Retour sur Investissement de vos événements | ▶ |
| | EduLeads | Formation et encadrement de centres d'appels sortants | ▶ |