



TELEMARKETING – ENQUETES – PROSPECTION – FOR INFORMATION



LE NOUVEL ESPRIT DU TELEMARKETING

« Si MB Action est si différente, c'est parce qu'elle vous ressemble . »

Depuis 1997, l'équipe MB Action met son savoir-faire et son expertise en marketing téléphonique au service des PME, PMI et artisans pour vous offrir des solutions sur-mesure et adaptées à chacune de vos problématiques :

1 Booster votre développement commercial

- prise de rendez-vous
- détection de leads
- création ou qualification de fichiers
- relances téléphoniques pour événements ponctuels
- télévente

2 Assurer votre fidélisation clients

- enquêtes de satisfaction (web + voix)
- enquêtes qualité
- appels « clients mystères »
- collecte d'informations pour étude de marché

3 Former vos équipes à la relation client

MB Action est une entreprise à taille humaine, animée par des valeurs fortes comme le professionnalisme, la proximité et la transparence.

MB Action s'appuie sur une équipe stable, (en CDI) et régulièrement formée, enrichie par les expériences professionnelles et les compétences complémentaires de chacun pour une implication collective autour de votre réussite !

Notre équipe peut ponctuellement manager d'autres collaborateurs en cas de besoins plus importants.

« Pour que vous soyez plus sur le terrain, nous sommes plus au téléphone »



DES CLIENTS

FIDELES

60% des clients MB Action sont des clients réguliers (en abonnement), les autres 40% nous sollicitent ponctuellement (en campagne).

Répartis sur le territoire national, ils utilisent nos services en complément de leurs actions internes pour renforcer leur puissance commerciale, à court ou long terme.

PROFILS DES CLIENTS



- Institutionnels
- Immobilier, habitat, assurance
- Autres services aux entreprises (santé, RH, communication, marketing, téléphonie ...)
- Industrie
- Agro-alimentaire
- Solutions de gestion, informatique, réseau, web

80% en BtoB 20% en BtoC
1 à +1 000 personnes

UNE METHODOLOGIE EFFICACE

- 1 Nous adoptons une démarche globale et multicanal, qui repose sur Internet, l'envoi d'e-mails, mais surtout la voix, au centre de notre métier: créateur de contacts.
- 2 Tout au long de la mission, suivez l'état des appels effectués en temps réel grâce à notre outil interactif WEBMBA.
- 3 Après avoir défini ensemble vos objectifs, nous établissons un guide d'entretien ou argumentaire qui sera ensuite validé par vos soins.
- 4 Nous travaillons à partir d'un fichier ciblé traité en « campagne » (période à définir ensemble), ou en « abonnement » mensuel.
- 5 Nous définissons ensemble les outils à transmettre en votre nom.
- 6 Nous configurons l'accès à votre agenda.
- 7 Après avoir terminé notre mission, nous vous transmettons votre fichier qualifié.

WEBMBA, notre outil de gestion des relations prospects développé sur-mesure, vous permet de :

- Suivre vos prospections ou vos enquêtes en temps réel
- Gérer simplement vos contacts, partager l'information et votre agenda



FICHE CONTACT

- Base de données simple d'utilisation
- Fiches contacts accessibles à tout moment
- Actualisation et ajout d'informations en temps réel



ALERTES

- Vos rappels à effectuer
- Vos actions à échéance
- Vos missions en cours



SUIVI DE MISSION

- Suivi en temps réel des performances opérateurs sur vos missions
- Aperçu rapide des appels effectués et aboutis

Retrouvez
WEBMBA
sur
www.mbaction.fr

« Embarquez
vos informations
prospects
avec vous »

Version mobile disponible
(Tablette et Smartphone)

- Visualisation à tout moment de vos prospects
- Saisie en temps réel des informations
- Géolocalisation de vos contacts



FORMATION

A LA RELATION CLIENT

Vous venez de recruter de nouveaux coéquipiers ? Votre équipe en place souhaite être encore plus performante ?


Votre équipe connaît bien son métier, et vous souhaitez qu'elle le valorise auprès de vos clients en adoptant les bons comportements au téléphone ?

Nos experts métiers sont à votre disposition pour assurer la formation de vos équipes directement sur votre site :

- **Formation à la prise de rendez-vous (création d'un fichier, l'argumentaire, attitudes...).**
- **Formation à l'accueil et à l'utilisation du téléphone.**
- **Formation de téléconseiller, Hotliner, SAV, développement des ventes additives.**

Ces formations sont modulables selon votre budget et problématique.

Elles peuvent être prises en charge dans le cadre de vos budgets de formation (OPCA).



« MB Action,
partenaire
de votre
réussite. »





MB Action

15 Place du Pays de Retz 44830 Bouaye (NANTES)

02 51 70 59 59

contact@mbaction.fr

WWW.MBACTION.FR



web