

Mission de Prospection

Les démarches de prospection sont primordiales dans votre approche d'un marché étranger. Dans ce contexte, la CCI France Pays-Bas aide les entreprises et permet d'établir un carnet de rendez-vous avec les partenaires les plus adéquats aux Pays-Bas.

MÉTHODOLOGIE

- ✦ **Réunion de lancement** : Présentation de votre entreprise et de votre savoir-faire, du profil de vos clients et de vos produits et services en entreprise ou par vidéo conférence.
- ✦ **Liste de prospects** : **Ciblage de 20 à 40 prospects maximum**. Sélection des entreprises correspondant le mieux à vos critères **auprès** des associations professionnelles, des clusters, des accélérateurs, de notre réseau ainsi que sur internet par mots clés en néerlandais. Vérification et validation par votre société des entreprises sélectionnées.
- ✦ **Sélection et approche des contacts pertinents** : identification de 2 ou 3 personnes de contact au sein de l'entreprise. Approche par téléphone et/ou LinkedIn du contact identifié afin de présenter votre société et son savoir-faire. Email ou message en néerlandais d'information sur votre entreprise avec en pièces jointes la documentation en anglais ou néerlandais que vous nous aurez fournie.
- ✦ **Prise de rendez-vous et organisation de l'agenda** : Confirmation par téléphone de l'intérêt du prospect envers vos produits et/ou services et prise de rendez-vous.

Le taux moyen de conversion Identification prospect/Rendez-vous est de 10%.

Ce taux s'explique par le fait qu'une entreprise néerlandaise ne vous accordera un rendez-vous que si elle a un intérêt avéré dans vos produits/services.

DÉLAI : 8 à 12 semaines

TARIFS : Sur Devis

ET EN COMPLÉMENT

Cette prestation peut être couplée à d'autres services proposés par la CCI France Pays-Bas tels que :

- ✦ Adhésion au club d'affaires,
- ✦ Commercial à temps partagé,
- ✦ Service client externalisé trilingue.

VOTRE CONTACT



Florian Carquillat
Directeur Adjoint / Chargé commercial
f.carquillat@cfcfci.nl
+31 (0)20 562 82 14