



Michel SOUFIR
Directeur Général

0970 407 007

+216 21243787

datascopie.com

Datascopie —
L'excellence en télémarketing

Collaboration

Il est vrai que quand on a des opérations à faire réaliser pour un client, même si cette opération est facile, cela génère une prise de risque importante. C'est la raison pour laquelle, j'ai conçu une méthode de Co-Production qui met toutes les chances de notre côté.

Un seul responsable : Moi-même



Je centralise votre demande, l'analyse et la budgétise. De ce fait, le montant accepté par vous ne sera pas dépassé



J'assure la préparation de l'opération, je la mets en route et en fonction du sujet j'organise la méthodologie adaptée, les applications informatiques, la formation et le suivi



L'opération, en fonction de son profil, pourra peut-être débuter dans l'heure, le fait de travailler ensemble de façon continue permet de créer des modèles qui rendront plus efficace notre collaboration



Je reçois toutes les heures un mail de la part du manager de l'opération concernant le score de performance de chaque collaborateur. Chaque membre de l'équipe reçoit également ce tableau de score qui lui indique sa prime quotidienne. Celle-ci est aménagée en fonction du contrôle qualité de chaque contact. Celui-ci se fait au fil de l'eau



Par mail quotidien, vous recevez le tableau des résultats avec, lorsque c'est nécessaire, mes commentaires opérationnels. Je peux vous proposer plusieurs formats en fonction de la mission et de votre demande.

L'expérience montre que notre efficacité sera proportionnelle au temps passé à organiser notre collaboration. **A vous la conception des opérations, à nous la réalisation des contacts.**



La Co-Production
avec notre client, un
gage de réussite

*La vente est
réussie grâce
aux facultés
d'adaptation du
télévendeur et
à son aptitude
à connaître le
prospect et lui
présenter des
arguments
personnalisés*



Co-Production

La Co-Production avec nos clients est absolument essentielle. Nous nous nourrissons de l'expérience, de l'information, de la culture marketing de l'entreprise pour pouvoir construire ou nous approprier les outils de vente et les méthodologies d'approche. Nous fournissons également les informations nécessaires, au fil de l'eau, pour vous permettre de comprendre et d'analyser ce qu'il se passe sur le terrain et ainsi de réagir pour nous permettre de nous améliorer.

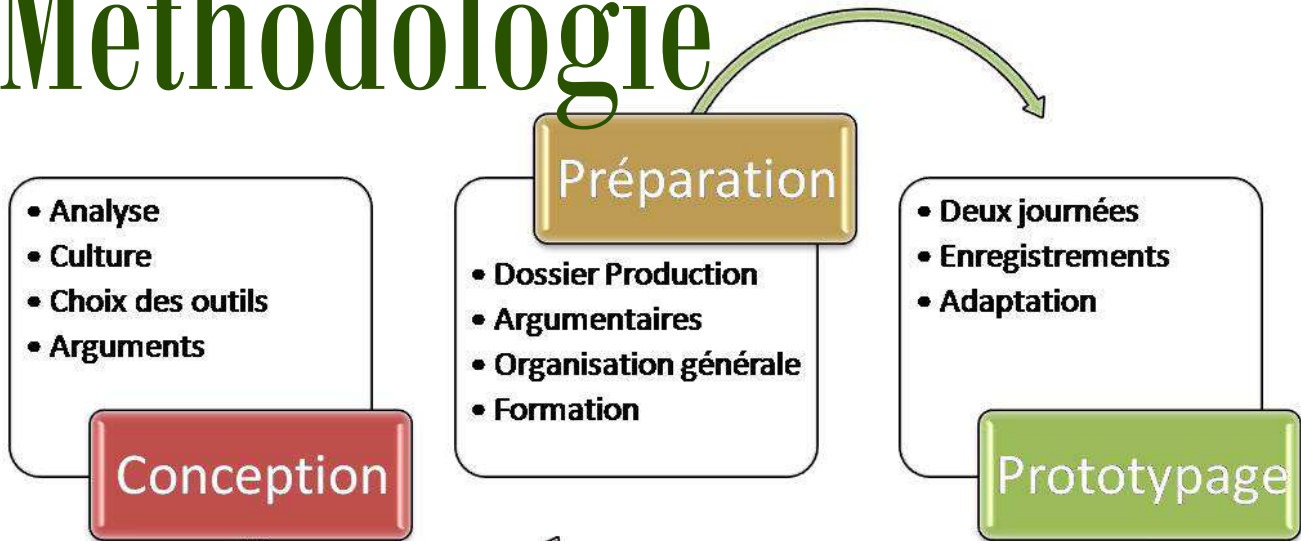
Notre stratégie de vente

Elle repose sur une démarche que nous appelons la technique de l'entonnoir, permettant d'assurer une présentation personnalisée en fonction de la collecte d'information que le télévendeur aura faite au préalable (celle-ci peut se faire en deux appels)



**Présentation du produit de façon
personnalisée en réponse à la collecte
d'information**

Méthodologie



Sur le terrain, les équipes seront organisées de la manière suivante : un chef de module et 4 à 5 téléopérateurs. Le Chef de module, réalise lui-même la moitié de son temps, des contacts terrain, cela lui permet d'être toujours en phase avec les clients contactés. Il va faire de l'écoute, du suivi et du contrôle de qualité pendant le reste du temps.

Chaque journée doit générer un profit. Il doit être clairement identifié, calculé et analysé pour pouvoir réagir vite.

Chaque personne de l'équipe doit connaître le résultat quotidien et identifier sa participation personnelle. C'est le sentiment de réussite qui motive les hommes, il faut donc prendre soin de ne pas les décourager par des objectifs trop élevés ou par une bureaucratie contraignante.

• Enregistrements

• Ecoute par chaque téléopérateur

• Suivi horaire des résultats

• Contrôle qualité

• Compte rendu par mail quotidien au client

• Analyse et ré-adéquation



Datascopie

L'excellence en télémarketing



Michel Soufir

Nos centres d'appels sont basés à Tunis (en Tunisie).

En centre ville, proche des moyens de transports, nous disposons d'un vivier de profils qui nous permettent de faire une sélection draconienne avant d'intégrer un collaborateur .

Nous disposons d'un potentiel important de positions de travail entièrement informatisées en Voix sous IP et d'une double liaison terrestre et satellitaire avec la France.

Sont réalisées différentes opérations d'études marketing, de développement commercial et de service clients en réception et en émission d'appels pour des prestataires de télémarketing, des cabinets d'études et pour des annonceurs.

Demandez-nous votre projet personnel

+33 970407007 +216 21243787

ma ligne directe France

mon mobile en Tunisie

michel.soufir@datascopie.com

Sur quoi repose notre valeur ajoutée

La multi-compétence, adaptée à la mise en œuvre d'applications concrètes en entreprise permet de maximiser les résultats (télémarketing, mailing, Datamanagement, Infomarketing, Analyse statistique des informations marketing et commerciales, communication électronique, gestion de la distribution)

Être à l'écoute de nos clients, de leurs marchés, nous permet d'adapter nos outils à leur environnement.

L'implication des dirigeants dans chaque campagne est une garantie d'originalité et de sérieux.

Une méthodologie rigoureuse et une qualité technique irréprochable sont les garants des opérations réussies.

Être réactif c'est vous proposer un projet 24 heures après votre demande, c'est réaliser des opérations flash qui permettent d'interroger 100 à 200 cibles en 24 heures analyse comprise.

Garantir la qualité de notre travail, et le refaire gratuitement sur simple demande de votre part, s'il ne correspond pas à votre attente.

Vous proposer une garantie de résultats en fonction de l'opération que vous envisagez de mener.

Être compétitif en terme de budget, tout d'abord en étant, à qualité égale, en dessous du prix marché, mais surtout en vous proposant des solutions innovantes.