



Michel SOUFIR
Directeur Général
0970 407 007
+216 21243787

datascopie.com

Datascopie —
L'excellence en télémarketing

Valid'BasesPro

Les cibles: des entreprises, des professionnels (pharmaciens, médecins, avocats, commerçants, artisans etc...).

Pour les entreprises, la mise à jour demande que nous fassions la découverte d'un organigramme, des fonctions recherchées, des attributions de chacun ainsi que du profil d'activité , son importance ou une spécificité particulière.

Pour les professionnels, la collecte d'information sera plus directe puisque la structure est à priori plus petite, on pourra, outre le nom et l'email, collecter des informations sur le profil directement auprès de la personne ou de son assistante.

Dans tous les cas la collecte suppose une organisation et une logique extrêmement précise et des outils de vérification et de validation de l'information pour livrer un travail de qualité immédiatement exploitable .

Nous allons intervenir en 4 phases



1 Identification exacte de l'information à vérifier ou à collecter. Création de l'application informatique qui servira de schéma directeur. Test sur 50 cibles et livraison du résultat pour valider la réintégration de l'information dans vos bases



2 Formation de nos téléopérateurs au contexte de l'opération, pour quel type de client , pour quel usage, le profil de la cible et ses spécificités. Simulations



3 Production des appels, écoute des premiers enregistrements d'appels de chaque télé-opérateur. Vérification au fil de l'eau de chaque fiche travaillée par le manager de l'opération. Validation des emails sur un site de validation.



4 Livraison des fiches selon votre demande, au fil de l'eau ou une fois par semaine par exemple. Il est possible également d'envoyer un email en votre nom pour remercier et en même temps valider l'email.

L'application informatique

Dans une opération de ce type, l'application informatique est essentielle pour guider nos collaborateurs

Secrétaire Bonjour, je suis Stéphanie Leroy de xxxxx. Je vous appelle car nous souhaitons vérifier certaines informations sur votre entreprise, puis-je avoir la secrétaire de votre directeur.

Argumentaire

XXXXXX ROUTE DE SOLESMES

Date:
Heure:

Etage Batiment Zone Industrielle BP Lieu Dit Code Postal Ville
59400 CAUROIR

TEL: xx xx FAX: x xx Fax valide? Adresse valide? 56138

Pouvez-vous m'indiquer votre secteur d'activité, la taille de l'entreprise (nombre de personnes qui travaillent) et une tranche de chiffre d'affaire

CodeAPE: 2521Z Lib: Fabrication de radiateurs et de chaudières pour le chauffage central ActivitéDescription:

Effectif: 50499 La taille salariale de l'ensemble de votre entreprise: 50499 TrancheCA: 5 à 10 M€

avez-vous un bureau d'étude?: Oui une direction recherche et développement?: Non Avez-vous des ingénieurs, des techniciens?: Oui

En resumé :: A bien une activité recherche sur place

Maintenant je souhaiterais vérifier les noms des personnes concernées - on vérifie les noms ou on demande les fonctions suivantes : PDG ou gérant, DG, Directeur financier et administratif, directeur recherche ou bureau d'études, Directeur Technique - demander téléphone direct, fax direct et email

Base information: DIRIGEANT: xxxxx

Civilité	Prénom	Nom	Fonction	Service	Attributions
M.	Frédéric	xxxx	Responsable	Bureau Etudes	Maj Présent OK Email Basé A
M.	Yves	xxxx	PDG		Maj Présent OK Email Basé A
M.	Arnaud	xxx	DG		Maj Présent OK Email Basé A

Secrétaire Bonjour, je suis Stéphanie Leroy de xxxxx. Je vous appelle car nous souhaitons vérifier certaines informations sur votre entreprise, puis-je avoir la secrétaire de votre directeur.

Argumentaire

XXXXXX ROUTE DE SOLESMES

Date:
Heure:

Etage Batiment Zone Industrielle BP Lieu Dit Code Postal Ville
59400 CAUROIR

TEL: xx xx FAX: x xx Fax valide? Adresse valide? 56138

Pouvez-vous m'indiquer votre secteur d'activité, la taille de l'entreprise (nombre de personnes qui travaillent) et une tranche de chiffre d'affaire

CodeAPE: 2521Z Lib: Fabrication de radiateurs et de chaudières pour le chauffage central ActivitéDescription:

Effectif: 50499 La taille salariale de l'ensemble de votre entreprise: 50499 TrancheCA: 5 à 10 M€

avez-vous un bureau d'étude?: Oui une direction recherche et développement?: Non Avez-vous des ingénieurs, des techniciens?: Oui

En resumé :: A bien une activité recherche sur place

Maintenant je souhaiterais vérifier les noms des personnes concernées - on vérifie les noms ou on demande les fonctions suivantes : PDG ou gérant, DG, Directeur financier et administratif, directeur recherche ou bureau d'études, Directeur Technique - demander téléphone direct, fax direct et email

Base information: DIRIGEANT: xxxxx

En cliquant sur les boutons secrétaire et Argumentaire on affiche le texte correspondant, ensuite mise à jour et validation de l'information basique

On peut aussi valider certaines informations sur l'entreprise permettant un screening et ensuite on va demander les différentes fonctions concernées

Civilité	Prénom	Nom	Fonction	Service
M.	Frédéric	xxxx	Responsable	Bureau Etudes
M.	Yves	xxxx	PDG	
M.	Arnaud	xxx	DG	

Titre Nom Prénom Fonction Service

Tél: x xx Fax: xx xx 05-janv-11 FaxSte

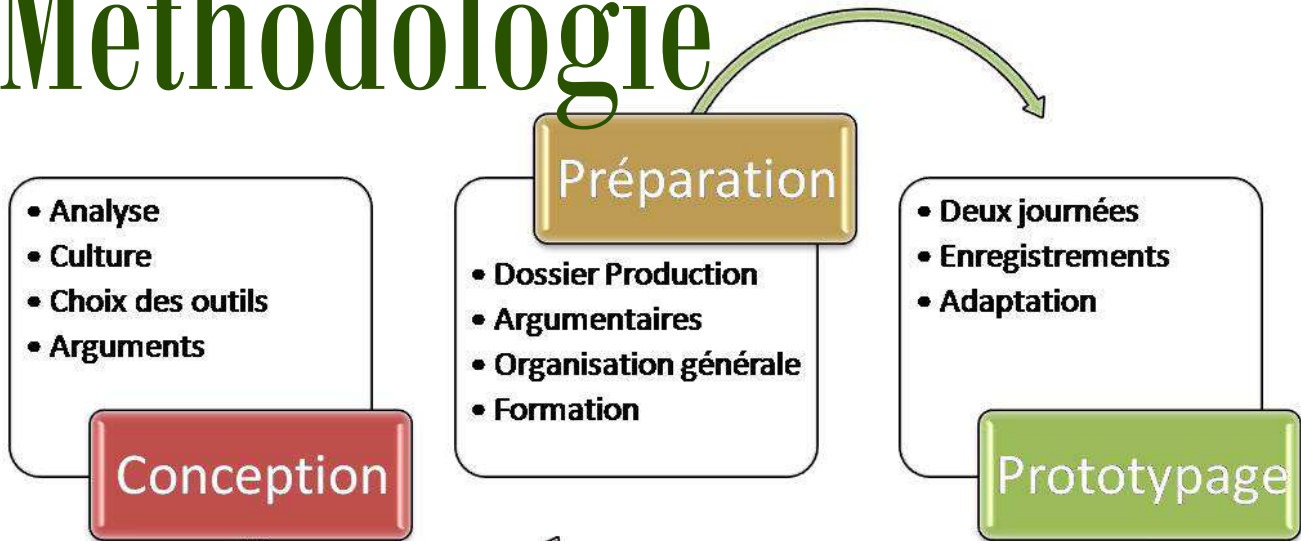
Email: f@xxxxx.com

CommentaireInter:

56138 ##### 0 Statut Présent Date MAJ Fiche 05-janv-11 Resultat OK Email

Pour chaque interlocuteur une fiche est ouverte pour collecter l'information sur sa fonction mais également sur ses attributions

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

• 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.