



Offre  
« Forteresse »

Marketing et ventes locales  
de ATES

## Attentes du Donneur D'ordres

- ATES est une société de nettoyage de bureaux, opérant dans le Sud de Paris.
- Toutes les entreprises et services publics du secteur sont concernées et donc potentiellement clientes.
- ATES se démarque par des services (flexibilité, écoute, disponibilité etc.) et non par des produits.
- L'entreprise est dynamique et ambitieuse, mais les budgets sont serrés.

# Stratégie « Forteresse »

- **ATES va développer des actions de communications sur le terrain, sur un secteur géographique restreint et donc à coût réduit (moins de 1000 €HT par mois).**
- **Les actions génèrent des appels téléphoniques entrants ; Ces prospects se voient proposer une invitation à un évènement mensuel (petit déjeuner, cocktail) dans les locaux de l'entreprise, ou la visite d'un commercial.**
- **Cette stratégie est construite en considérant que l'entreprise mène 2 autres opérations en parallèle : l'optimisation de son site internet et une intense activité de networking de la part du dirigeant.**

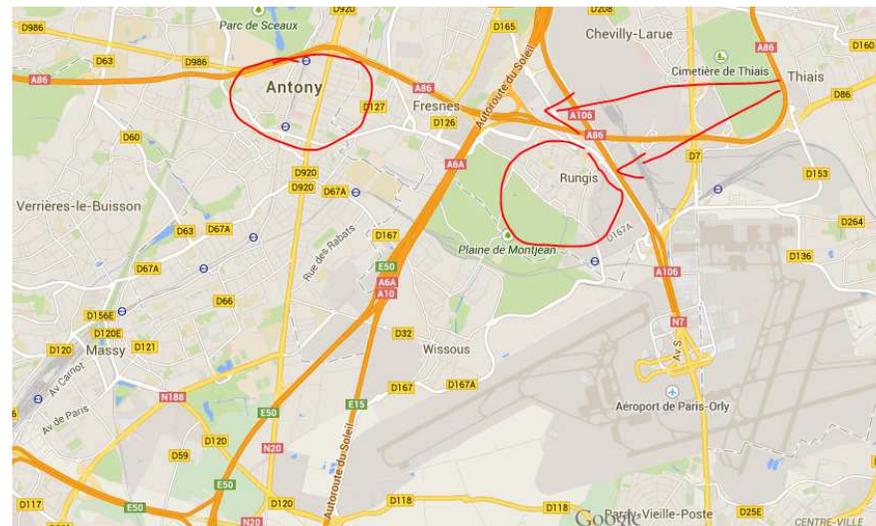
# Moyens



- **ATES doit se doter d'une identité visuelle forte : un logo, une mascotte, un visuel... qui se retrouvera sur tous les supports et permettra aux clients de faire le lien.**
- **Le personnel doit être mobilisé pour que l'accueil téléphonique et physique des clients soit irréprochable.**
- **Ces opérations demandent l'intervention de différents sous-traitants. Impulsion 3000 privilégie les ressources internes au Donneur d'Ordre, et ses prestataires existants, avant de solliciter ses propres partenaires.**

# Secteurs cibles

- Nous proposons de concentrer les efforts sur 2 communes proches du siège de l'entreprise, et dotée chacune d'une zone industrielle importante. Nos fichiers dénombrent les entreprises de plus de 10 salariés : Rungis (518 entreprises), Antony (426 entreprises).



# Budget

- Nous proposons des opérations rentrant dans un budget de 1000 €HT par mois, soit 12000 €HT par an réparti comme suit :
  - 4000 €HT pour la conception et la fabrication des supports papiers, prospectus, cartes de visites, T shirt etc.
  - 600 €HT par mois sur 10 mois (hors Juillet/Aout) de main d'œuvre externalisée fournie par Impulsion 3000
- Le rôle d'Impulsion 3000 est celui d'un chef de projet et maître d'œuvre pour coordonner les opérations et les sous-traitants. Nous fournissons également le personnel commercial en appoint temporaire au personnel interne.
- Impulsion 3000 demande également une commission de 5% sur les affaires générées par les opérations pendant la période.

## 6 – Opérations

Opération	Descriptif	Coût approché
Phoning 1 qualification	Sur le fichier brut, premier appel téléphonique pour obtenir nom + e-mail du responsable, nombre de M2 à nettoyer, prestataire actuel.	200 € pour 100 contacts
Phoning 2 relance	Après les opérations de terrain, appel téléphonique pour inviter à une « présentation + cocktail »	200 € pour 50 contacts
Flyer	Distribution de flyer en boîte aux lettres	200 € par jour
Restaurant	Mise en place de documents publicitaires (cartes de visites, dessous de plats etc.) dans les restaurants inter-entreprises de la zone.	100 € par restaurant.
Newsletter	Conception, réalisation, envoi sécurisé sur le fichier e-mails.	100 € l'envoi.
Institutionnel	Insertion d'une publicité demi-page dans le magazine de la municipalité	1000 €/trimestre
Happening	Présence physique sur zone, distribution prospectus, dégustation gratuite etc...	500 €

## 7 – Planning

Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6
Phoning 1 Rungis	Phoning 1 Rungis	Phoning 1 Antony	Phoning 1 Antony	Phoning 2 Rungis	Phoning 2 Rungis
Phoning 1 Rungis	Phoning 1 Rungis	Phoning 1 Antony	Phoning 1 Antony	Phoning 2 Antony	Phoning 2 Antony
Flyer Rungis	Restau Rungis	Flyer Antony	Restau Antony	Institutionnel Rungis	Institutionnel Antony

Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
		Flyer Rungis	Flyer Antony	Happening Rungis	Phoning 2 Rungis
		Restau Rungis	Restau Antony		Flyer Antony
					Restau Antony

# Bouche à oreilles

- Chaque prospect rencontré doit se voir offrir un goodies (t-shirt, clé USB...) pour qu'il se souvienne de l'entreprise le plus longtemps possible.
- Chaque client doit se voir remettre une offre de parrainage (un cadeau pour lui s'il parle de nous).
- Chaque local nettoyé, en particulier s'il reçoit du public et/ou est situé dans un immeuble collectif, doit afficher sur sa porte un autocollant ou affichette « ici on travaille avec ATES ».

