

LA PROSPECTION DIGITALE : COMBIEN ÇA COÛTE ? COMBIEN ÇA RAPPORTE ?

Ayez toutes les cartes en mains, et prenez la meilleure décision pour votre développement commercial !

COMBIEN ÇA COÛTE ?

QUE RECOUVRE LE SERVICE DE PROSPECTION DIGITALE DE NEOPTIMAL ?

- Un **service unique** à 360° sous forme d'abonnement durant lequel :

 **Nous créons vos communications** : après une phase d'analyse et d'interviews, neoptimal conçoit et réalise les communications qui permettront d'attirer et de motiver vos prospects là où ils se trouvent sur internet : livre blanc, infographie, vidéo, webinaire, ebook, évaluation et calculateur en ligne, étude de cas, témoignage, etc.

 **Nous automatisons votre prospection digitale** : neoptimal met en place l'infrastructure digitale (site, centre de ressources, pages de téléchargement, blog, logiciel) qui permet d'exécuter les campagnes de communication sur internet, de qualifier les prospects motivés et de les passer automatiquement à vos commerciaux au moment opportun.

 **Nous pilotons vos campagnes** : selon des objectifs commerciaux et un calendrier précis défini ensemble, neoptimal pilote tout au long de l'année les campagnes multicanales (réseaux sociaux, emailing, référencement, etc.) en mesure la performance en temps réel, et les ajuste.

- Une **équipe déléguée à votre projet**, rompue à exécuter une méthodologie qui a fait ses preuves et en maîtrise les 6 compétences clefs : pilotage, communication digitale, process commercial, automatisation système, infrastructure web, création graphique.

- Un **contrat de service qui verrouille nos engagements** : pas de surprise avec neoptimal, tout est écrit à l'avance : le périmètre du service, le détail des livrables, le prix et les conditions de paiement, et les obligations juridiques du service, sont directement dans le contrat.

- Une **garantie de résultat** : neoptimal s'engage sur un volume minimal de prospects intéressés, volume défini à l'avance avec chaque client dans le contrat.



COMBIEN INVESTIR ?

Notre expérience et nos outils de modélisation nous permettent de quantifier votre investissement de prospection digitale selon un objectif de chiffre d'affaires additionnel ou budget que vous fixez.

Selon les méthodes choisies pour attirer les prospects là où ils s'informent sur internet (réseaux sociaux, publicités en ligne, emailing, etc.) vous pouvez calculer l'effort de publication requis pour générer un nombre suffisant de prospects intéressés et sélectionner en conséquence l'offre neoptimal la plus adaptée.

VOUS ÊTES PLUTÔT NEOSAFE, NEOBOOST OU NEOPTIMAL ?

Nos packs de service ont été préconfigurés pour vous permettre de générer du business additionnel rapidement selon votre ambition, l'effort de publication et l'infrastructure nécessaires.

Ils correspondent à des résultats qui vont crescendo mais sont néanmoins modulables. Vous êtes prudent, choisissez neosafe. Vous êtes pressé, neoboost est pour vous. Vous êtes ambitieux, alors c'est neoptimal qu'il vous faut !

	neosafe	neoboost	neoptimal	Prestation d'un an
PLANIFICATION	PLANIFICATION	PLANIFICATION	PLANIFICATION	
plan de prospection digitale personnalisé	✓	✓	✓	
COMMUNICATION	COMMUNICATION	COMMUNICATION	COMMUNICATION	
livres blancs, études de cas, vidéos, infographies, etc.	4	10	15	
blogging intensif	-	-	15	
INFRASTRUCTURE	INFRASTRUCTURE	INFRASTRUCTURE	INFRASTRUCTURE	
license HubSpot (1.000 contacts)	Basic	Pro	Pro	
centre de ressources + blog	-	✓	✓	
mini site	-	-	✓	
conversations automatisées	4	10	15	
PILOTAGE	PILOTAGE	PILOTAGE	PILOTAGE	
coordination, reporting	✓	✓	✓	
campagnes multicanal	4	10	15	
outillage des commerciaux	-	✓	✓	
RÉSULTAT GARANTI	 39.000€	79.000€	129.000€	

combien ça coûte ?



POUR CHAQUE PACK, NOUS NOUS ENGAGEONS À FOURNIR UN NOMBRE DE CAMPAGNES ET UN VOLUME DE PROSPECTS INTÉRESSÉS PAR VOS SOLUTIONS.

COMBIEN ÇA RAPPORTE ?



combien ça rapporte ?

Notre service, vendu sous la forme d'un abonnement annuel, se rentabilise en général en 5 à 10 mois. Sa performance se mesure en termes de prospects, chiffre d'affaires et marge additionnels.

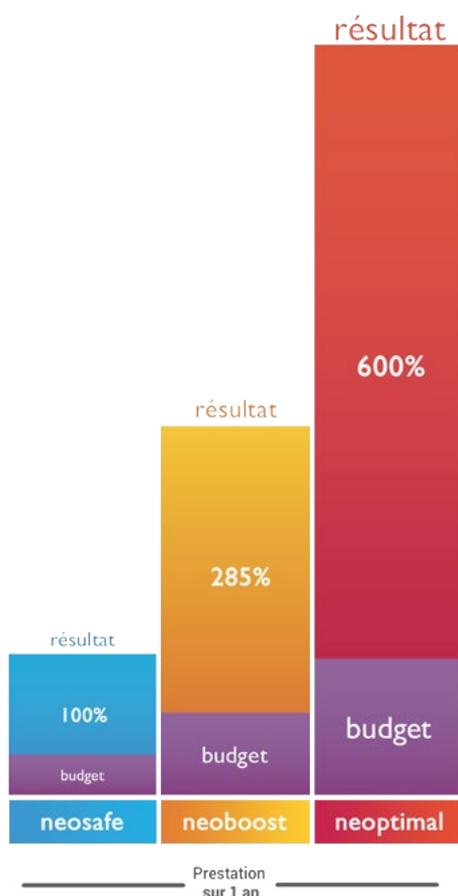
ROI UNE PRÉVISION FIABLE DU ROI

Notre modélisation de la performance du dispositif de prospection digitale est basée sur :

- **Les taux de transformation** propres à chaque canal choisi pour attirer vos prospects sur internet (réseaux sociaux, publicités en ligne, emailing, etc.) : taux de clic, leads issus des visites. Ils sont issus de notre expérience et des paradigmes du marché.
- **Les taux de conversion successifs dans la maturation de vos prospects** (prospects intéressés, prospects mûrs, prospects motivés, opportunités commerciales générées)

• Vos variables commerciales

La durée de votre cycle de vente, la valeur unitaire de vos affaires et votre taux de marge sont les variables qui nous permettent d'évaluer finement la rentabilité de votre investissement en prospection digitale.



ET SI NOUS PARLIONS DE CAS CONCRETS ?

Découvrons ensemble deux exemples de business case répondant à des typologies de clients différentes. Vous serez en mesure de voir la rentabilité de chacune de nos trois offres de service.

FormaCom : organisme de certification professionnelle

FormaCom est un organisme de certification pour les professionnels de la formation. Cette société propose ses prestations de certification sous forme de packs standardisés, disponibles sur internet en vente en ligne pour un prix moyen de 1 000€.

Or depuis le mois de juin, la certification a été rendue obligatoire par décret pour les formateurs indépendants. Aussi, et au vu de la taille du marché cible, c'est une opportunité énorme qui s'est ouverte à FormaCom. L'industrialisation de la prospection digitale s'impose.

Son objectif est de toucher les formateurs indépendants là où ils s'informent sur internet, de les attirer sur le site FormaCom, de les motiver à se certifier et de les convaincre de choisir FormaCom.

	neosafe	neoboost	neoptimal
# de campagnes	4	10	15
Contacts actifs	2 284	5 578	8 887
Taux de conversion	91%	92%	91%
Prospects intéressés	2 087	5 143	8 088
Taux de conversion	50%	50%	55%
Prospects mûrs	1 044	2 572	4 448
Taux de conversion	50%	50%	55%
Prospects motivés	522	1 286	2 446
Taux de conversion	33%	38%	38%
AFFAIRES SIGNÉES	172	488	929

CHIFFRE D'AFFAIRES	172 193€	488 592€	929 664€
MARGE	77 487€	219 866€	418 349€

Service neoptimal avec Hubspot	39 000€	95 320€	145 320€
Acquisition de la Base de Données	22 000€	22 000€	22 000€
Budget Complet	61 000€	117 320€	167 320€

Repair, prestataire de maintenance

Repair propose des prestations de maintenance spécialisée sur des équipements de transaction comme les bornes de paiement, bornes de jeux, sous forme d'abonnement annuel et sur l'ensemble du territoire. Cette société vise à diversifier son portefeuille et à attirer des entreprises industrielles, qui ont des gros parcs d'équipements en France. Une cible marché plus réduite, mais une valeur d'affaire importante (300 000€ en moyenne).

	NEOSAFE	NEOBOOST	NEOPTIMAL
# de campagnes	4	10	15
Contacts actifs	158	391	738
Taux de conversion	74%	74%	62%
Prospects intéressés	118	291	462
Taux de conversion	25%	25%	30%
Prospects mûrs	30	73	138
Taux de conversion	25%	25%	30%
Prospects motivés	7	18	41
Taux de conversion	25%	30%	30%
AFFAIRES SIGNÉES	1,84	5,46	12,46

CHIFFRE D’AFFAIRES	553 281€	1 638 092€	3 738 745€
MARGE	110 656€	327 618€	747 749€

Service neoptimal avec Hubspot	39 000€	79 960€	129 960€
Acquisition de la Base de Données	2 800€	2 800€	2 800€
Budget Complet	41 800€	82 760€	132 760€

combien ca rapporte ?

CHIFFRE D’AFFAIRES ADDITIONNEL, MARGE ADDITIONNELLE... WHAT ELSE ?



Une image de marque renforcée



Un meilleur référencement de vos produits ou services



La modernisation de vos méthodes marketing

VOUS CHERCHEZ UNE ALTERNATIVE ?

Vous croyez en la rentabilité de la prospection digitale mais vous cherchez une alternative moins coûteuse en termes d'investissement. Etudions ensemble les possibilités.

1 VOUS PENSEZ À RÉALISER VOUS MÊME LE SERVICE PROPOSÉ PAR NEOPTIMAL ? CALCULONS ENSEMBLE LE COÛT D'UNE TELLE DÉMARCHÉ...

EN TERMES DE STRATÉGIE	COÛT INDICATIF
Prestation consultant extérieur	10 000€

EN TERMES DE RESSOURCES	SALAIRE ANNUEL CHARGES COMPRISES
1 chef de projet / responsable pilotage	43 500€
1 chargé de communication	43 500€
1 responsable process commercial	43 500€
1 spécialiste de marketing automation	52 200€
1 développeur infrastructure web	43 500€
1 graphiste	43 500€
TOTAL	269 700€

EN TERMES DE LOGICIEL ET INFRASTRUCTURE	COÛT INDICATIF SUR UN AN
Coût HubSpot pro avec 8000 contacts	12 660€
Logiciel In design	720€
TOTAL	13 380€

A ce prix-là envisagez-vous une vision d'ensemble ou une stratégie détaillée, une cartographie des communications et un plan d'acquisition d'audience ?



Efficacité

Ces personnes sauront-elles travailler ensemble ?

Ont-elles l'expérience nécessaire à la mise en œuvre d'un tel dispositif ?

Temps

Vous cherchez des résultats immédiats ?

Avez-vous le temps de recruter, former et intégrer ?

Risques à l'embauche

Prendrez-vous le risque de l'embauche et du licenciement en cas d'erreur de casting ?



Vos équipes maîtrisent-elles parfaitement un logiciel de marketing automation ?

Disposez-vous d'une base de données suffisante ?



**VERDICT :
293 080 EUROS**

VOUS CHERCHEZ UNE ALTERNATIVE ?

2 C'EST CHER ! REVOYONS VOTRE SCÉNARIO D'INTERNALISATION À LA BAISSE EN MUTUALISANT LES RESSOURCES

FONCTION	SALAIRE ANNUEL CHARGES COMPRISES
1 chef de projet / chargé des communications	43 500€
1 développeur infrastructure web et marketing automation	52 200€
1 graphiste	43 500€
Process commercial, stratégie	Réalisé en interne
Licence Hubspot pro	12 660€
TOTAL	151 860€

Malgré les objectifs que vous fixerez à vos équipes, pourrez-vous compter sur une garantie de résultat ?



3 VOUS ÊTES SATISFAIT DE VOS AGENCES ACTUELLES. POURQUOI NE PAS LES SOLLICITER POUR VOTRE PROSPECTION DIGITALE ?

Aujourd'hui vous travaillez déjà avec plusieurs agences :

- Une agence éditoriale pour vos brochures et publications
- Une agence web pour votre site internet et votre référencement
- Une entreprise de formation professionnelle pour améliorer la productivité de vos commerciaux

Peut-être envisagez-vous de fragmenter le service de prospection digitale tel que nous vous le proposons entre ces agences ?

Est-ce viable du point de vue opérationnel ?
Disposez-vous d'une ressource pour faire le lien ?
Votre stratégie sera-t-elle cohérente et menée de bout en bout ?
Disposez-vous d'un engagement sur le résultat final ?



4 ET SI TOUT SIMPLEMENT VOUS EMBAUCHIEZ UN COMMERCIAL DE PLUS ?

Développer ses ventes = augmenter sa force de vente ?

On pose la question tout simplement parce que c'est souvent la question que nous ont posée nos clients.

Au-delà de ce qu'un commercial coûte et rapporte, est-ce que cela correspond à la nouvelle réalité commerciale ?



DÉJÀ DANS PRESQUE 60% DES CAS D'ACHATS EN B2B, L'ACHETEUR AURA FAIT DES RECHERCHES PRÉALABLES EN LIGNE AVANT DE CONTACTER LE VENDEUR, ET 90% DES ACHETEURS LES PLUS JEUNES (MOINS DE 35 ANS) FONT DÉSORMAIS DIRECTEMENT LEURS ACHATS B2B EN LIGNE.



COMMENT JE FINANCE MON PROJET ?

Vous souhaitez confier votre prospection digitale à une équipe d'experts, mais vous restez frileux sur le coût d'une telle démarche. Et pourtant la clef est dans vos comptes !

TOUTES VOS DÉPENSES ACTUELLES SONT-ELLES EFFICACES ?

Souvenez-vous...



8% SEULEMENT DES AFFAIRES SIGNÉES TROUVENT LEUR ORIGINE DANS LES SALONS, LE MARKETING DIRECT ET LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE, MAIS ONT COÛTÉ PLUS DE 50% DU BUDGET MARKETING.



étude Hubspot

Aujourd'hui vous dépensez...

MÉTHODE	TARIF INDICATIF	COÛT ANNUEL
Prospection téléphonique	3 500€ /opérateur / mois	42 000€
Salon	20 000€ en moyenne	20 000€
Presse	8 990€ / publi-rédactionnel	16 980€
TOTAL		79 980€

Réduisez votre cellule de téléprospection, faites un salon en moins et annulez vos deux publi-rédactionnels annuels, c'est déjà 79 980€ que vous pourriez réinvestir dans la prospection digitale !

DÉPENSEZ-MIEUX POUR GAGNER PLUS : NOTRE MATRICE D'OPTIMISATION

Pour identifier les dépenses que vous pourriez réinjecter dans la prospection digitale, nous avons construit pour vous un outil pratique : il vous permettra de calculer en quelques clics la rentabilité de vos moyens de prospection, et d'identifier quel budget réallouer pour être plus efficace :

- Indiquez vos dépenses en marketing traditionnel, digital, pour vos forces de ventes, et leurs résultats
- Identifiez les plus rentables
- Choisissez vos priorités



EN QUÊTE DE CROISSANCE POUR VOTRE PME ? LANCEZ-VOUS DANS LA PROSPECTION DIGITALE !

Découvrez le DigiSpeed, le cursus 100% en ligne de neoptimal créé pour éclairer vos décisions stratégiques à l'heure du tout-Internet : briefings online, ebooks d'accompagnement malins et conseils personnalisés vous guideront dans l'odyssée de votre croissance numérique.

ENVIE D'EN VOIR + ?



**VOUS NE RÉSISTEZ PAS À L'ENVIE DE NOUS PARLER ?
C'EST FACILE AVEC LE MULTICANAL**

22 Boulevard Gambetta - 92130 Issy-les-Moulineaux
contact@neoptimal.com
www.neoptimal.com

