

# PROSPECTION : LES RAISONS D'EXTERNALISER

## LES ENJEUX



**10%**

DU PORTEFEUILLE CLIENT  
PERDU CHAQUE ANNÉE



**PRODUCTIVITÉ  
COMMERCIALE**

**=**

**CHALLENGE N°1**  
DES ENTREPRISE B TO B

## PROSPECTER EST VITAL !

### POURTANT...



LA PROSPECTION  
REPRÉSENTE  
**17%** DU  
SEULEMENT TEMPS  
DES COMMERCIAUX



**44%** DES VENDEURS  
ABANDONNENT APRÈS  
**1 RELANCE**



**50%** DES PROSPECTS  
NE SONT PAS LES  
BONNES CIBLES



**67%** DES VENTES  
PERDUES  
CAR LES CLIENTS NE SONT  
PAS QUALIFIÉS

## LA PROSPECTION, C'EST ...

### DU TEMPS



**7 à 13**  
TENTATIVES  
POUR PARLER  
À UN PROSPECT  
QUALIFIÉ



**80%** APRÈS  
DES VENTES  
SONT RÉALISÉES  
**5** APPELS

### UN COÛT



**UN COMMERCIAL  
EN INTERNE**  
**60 - 80 K€**  
PAR AN

SALAIRE & AVANTAGES, FORMATION, FRAIS FONCTIONNEMENT, ETC.



**UNE ERREUR DE  
RECRUTEMENT**  
**100 K€**  
MINIMUM

FRAIS DE LICENCIEMENT + COÛTS INDIRECTS

### COÛTS D'UNE ÉQUIPE DÉDIÉE

RECRUTEMENT • SALAIRES & PRIMES • AVANTAGES  
MUTUELLE • FRAIS • ÉQUIPEMENTS TECHNOLOGIQUES  
FORMATION • MANAGEMENT DES ÉQUIPES...

### DE L'EXPERTISE

#### SAVOIR-FAIRE

- STRATÉGIE
- CIBLAGE
- PITCH DE VENTE
- PLAN D'ACTION COMMERCIALE
- REPORTING STRATÉGIQUE

#### BUSINESS DEVELOPERS

PROSPECTION  
LEADS QUALIFIÉS  
INTÉGRATION CRM  
PRISE DE RDV



CLOSING & SUIVI CLIENT

#### TECHNIQUES

- TECHNIQUES TRADITIONNELLES
- MARKETING AUTOMATION
- SMART CALLING
- CRM
- SOCIAL SELLING

## LA SOLUTION : EXTERNALISER



**UN GAIN  
DE TEMPS**

UNE ÉQUIPE DÉDIÉE À  
CETTE TÂCHE ET RAPIDEMENT  
OPÉRATIONNELLE



**DES COÛTS  
OPTIMISÉS**

UNE PRESTATION SUR-MESURE  
UNE CONNAISSANCE  
PRÉCISE DU ROI



**UNE VRAIE  
EXPERTISE**

UNE ÉQUIPE EXPÉRIMENTÉE  
LA MEILLEURE STRATÉGIE  
DE PROSPECTION

**UN APPORT RÉGULIER DE RENDEZ-VOUS QUALIFIÉS**

**DES COMMERCIAUX CENTRÉS SUR LEUR CŒUR DE MÉTIER :**

**LE CLOSING ET LE SUIVI DES CLIENTS**

**VOUS BOOSTEZ VOTRE PRODUCTIVITÉ COMMERCIALE**

RDV D'EXPLORATION  
30 MIN AVEC UN EXPERT

JE PRENDS RDV



UPUPUP.PRO

info@upupup.pro

0805 38 97 81

Numéro vert (appel gratuit)



SOURCES : Étude Harvard Business School / The Bridge Group / Direct  
Marketing Partners / Hubspot, State of marketing trend report /  
Uptoo / Hubspot / Spotio, 2021