



## Servicio Prospección de Mercado

### ¿Conoce las posibilidades de su producto?, ¿su demanda potencial?

Con nuestro servicio de prospección de mercado analizaremos el territorio, región o sector donde desee introducir o potenciar la comercialización de sus productos. Con la prospección de mercado buscamos conocer las características y posibilidades del mismo. En particular si existe espacio y en qué medida, para sus productos y servicios, las formas habituales para su comercialización, los canales de distribución, la competencia existente y los precios referenciales.

#### ¿Cómo?

Una vez analizado el perfil de su cliente potencial, y definida la zona de actuación, prepararemos una base de datos de empresas que respondan al mencionado perfil. Un cualificado equipo de teleoperadoras contactará telefónicamente con cada una de las personas responsables de dichas empresas y se les efectuará una entrevista telefónica, sobre un listado de cinco preguntas previamente definidas, en las que se obtendrá valiosa información comercial sobre las necesidades de su futuro cliente.

Con dichas entrevista, conoceremos entre otros aspectos:

- >el grado de satisfacción de sus potenciales clientes con los servicios contratados a su competencia,
- >La posibilidad de cambio de proveedor y sus motivaciones (precio, calidad, etc.)
- >La antigüedad de la relación con sus proveedores,
- >horquillas de facturación.
- >etc.

Nuestro equipo de back office, le facilitará reporte, incluyendo:

- Tabla resumen con los detalles las empresas contactadas.
- Análisis grafico de los resultados obtenidos.
- Conclusiones



#### **EQUIPAMIENTO TECNOLÓGICO**

Grabación de todas las conversaciones mantenidas con el contacto útil enviado.

**TELECONCERTACION DE CITAS** Nuestra empresa dispone del servicio de tele concertación de citas comerciales. Si fuese de su interés puede contratarnos el servicio para concertar dichas citas con las empresas sondeadas en la prospección de mercado.

