Réunion du mardi 30 juin 2020 : webinar, innovation digitale et ciblage commercial B2B

**Exposé de Charles-Antoine d’Hoop :**

Charles-Antoine entouré de deux de ses collaborateurs de la société Markethings indique qu’il a beaucoup travaillé pendant le confinement pour proposer au marché des solutions mettant le Big Data B2B au service du développement de l’entreprise. La présentation ci-jointe qu’il propose à la clientèle s’intitule « webinar, innovation digitale et ciblage commercial B2B ». Nous avons retenu 3 produits principaux avec leur tarification.

1. La Cartographie de marché permet d’estimer la taille des niches de marché ; la tarification est celle-ci : entre 700 et 1.000 € pour un fichier anonyme de 10.000 entreprises + la levée de l’anonymisation sur 200 entreprises.
2. La Valorisation du carnet d’adresses dont la tarification est : 30 € le contact LinkedIn et 60 € pour l’indentification des mandataires sociaux. Minimum de facturation : 10 demandes.
3. La Recherche par mot-clé. C’est une recherche sur l’activité réelle de l’entreprise à partir des informations figurant sur le site Internet. Exemple : cabinet de conseil n’existe pas dans la nomenclature Insee des codes NAF. La tarification est : entre 1.500 et 2.000 € comprenant l’ensemble des données web et légales incluant 3 vidéo-calls de validation selon la complexité du besoin.