Réunion du mardi 16 février 2021 : Logiciel SaaS de ciblage commercial

**Présentation de Charles-Antoine D’Hoop :** Charles-Antoine se présente en qualité de patron de Markethings, société qu’il a créée il y a plus de deux ans et qui est aujourd’hui un éditeur de logiciel en SaaS et un cabinet de conseil. Il nous présente son outil puissant et rapide de mise en oeuvre des technologies Big permettant aux entrepreneurs et professions libérales de réaliser leur ciblage commercial et le développement de leur chiffre d’affaires, leur analyse de marché et l’enrichissement de leur CRM.

La présentation de ces services est jointe en annexe. Charles-Antoine souhaitant connaître l’avis des consultants CC, professionnels de l’entreprise, voici les principales observations qui ont été faites pour une meilleure mise en valeur de son outil auprès des prospects :

1- Il serait bon d’intégrer dans sa présentation commerciale les quatre objectifs développés oralement : élargir le marché potentiel ; gagner du temps en automatisant les tâches en amont afin d’investir l’essentiel du temps libéré dans une démarche téléphonique efficace ; réduire les coûts d’étude ; disposer d’informations fiables et précises.

2- A plusieurs reprises, Charles-Antoine a fait état d’exclusivités liées à son offre : il n’en est pas fait état dans la documentation remise. Il convient de bien les identifier et les mettre en valeur.

3- Concernant l’offre tarifaire il est suggéré à Charles-Antoine de trouver - dans le process destiné au prospect - un support faisant apparaître le coût annuel au fur et à mesure de la définition des besoins du client.

4- Dans la brochure de présentation des services, il convient d’associer l’INPI à BPI-France qui ont toutes deux subventionné l’entreprise.