



POSITIONNEMENT

On nous demande souvent : « comment vous comparez-vous avec... ? ». Pour mieux comprendre la puissance et la valeur unique de Brand New Leads (BNL), comparons les services BNL avec d'autres fournisseurs. Le tableau suivant résume le positionnement BNL :

TÂCHES PRINCIPALES	FOURNISSEURS DE LISTES	CENTRES D'APPEL	FOURNISSEURS DE TECHNOLOGIE	CONSULTANTS MARKETING	B N L
STRATEGIE				√	√
BASE DONNÉES / LISTES	√	?			√
RÉDACTION		√		√	√
RÉVISION		?		√	√
AUTORISATION		√			√
LIVRAISON MESSAGE	?	√	√		√
QUALIFICATION		√			√
RAPPORTS		?	√		√
NURTURING					√
COÛTS	\$\$\$	\$\$\$	\$	\$\$\$	\$\$

5 TYPES DE FOURNISSEURS :

Les prestataires de services peuvent être classés en 5 catégories. Chacun offre des services et des valeurs spécifiques.

Fournisseurs de listes :

Peut fournir des millions de données de contacts. Ils peuvent parfois fournir une plate-forme technologique de base pour gérer et, peut-être, transmettre les messages (généralement par courrier électronique) que vous envoyez.

Centres d'appels:

Se concentrent généralement sur la rédaction de scripts et sur la transmission, principalement par téléphone, du message pour vous. Ils vous mettent en contact avec des prospects intéressés et peuvent faire rapport.

Fournisseurs de technologie :

Ne fournissent que des outils vous permettant d'exécuter les tâches de communication (emailing de masse ou messagerie téléphonique automatique par exemple).

Différents types de consultants en marketing :

Peuvent vous aider à planifier et à organiser un programme de sensibilisation ; ils ne s'impliquent généralement pas dans la phase d'exécution. Un utilisateur typique peut utiliser 2 ou plusieurs de ces

services pour profiter de ce que chacun a à offrir.

En revanche, BNL est totalement différent. Nous fournissons un service complet sur mesure du début à la fin - planification, préparation, exécution, rapports et engagement à long terme - en utilisant l'IA, des logiciels et les meilleures pratiques marketing éprouvées.

10 TÂCHES DE BASE DU BNL :

Fort de notre vaste expérience et expertise en marketing et technologie, BNL accompagne ses clients à chaque étape :

1. STRATÉGIE :

Nous pouvons vous aider à créer ou à affiner une stratégie de sensibilisation pour maximiser les résultats en utilisant LinkedIn.

2. BASE DE DONNÉES/LISTE :

En utilisant LinkedIn comme principale source de données, vous pouvez être assuré d'atteindre et d'interagir avec de nombreux prospects de valeur. En option, nous pouvons également utiliser n'importe quelle liste de maisons ou base de données achetée. Vous devez identifier précisément qui vous souhaitez atteindre.

3. RÉDACTION :

L'optimisation de la rédaction sur LinkedIn est essentielle, et c'est exactement ce que nous faisons pour obtenir toute l'attention, une visibilité maximale et un intérêt élevé. Vous devez définir le message sous-jacent que vous souhaitez communiquer.

4. RÉVISION :

Si besoin est, nous pouvons optimiser votre profil LinkedIn afin que votre « carte de visite virtuelle » soutienne vos efforts de communication.

5. AUTORISATION :

Tout programme de sensibilisation doit commencer par demander la permission. Pouvez-vous vous permettre d'être qualifié de dérangement ou de spam ? Avec LinkedIn, c'est exactement ce que nous faisons.

6. LIVRAISON DES MESSAGES :

L'objectif ultime n'est-il pas de communiquer et d'interagir avec les prospects ? Si vous ne le faites pas, vous ne faites rien. Au sein de LinkedIn, nous utilisons une séquence de messages éprouvée pour optimiser la diffusion. Nous captions l'attention de votre public cible et générons de l'intérêt pour votre offre.

7. QUALIFICATION :

Une fois engagés, nous invitons les prospects intéressés à « vous signaler leur intérêt » en exécutant une action (demander des informations complémentaires par exemple) afin que votre processus de vente avance à toute vitesse.

8. RAPPORTS :

Nous fournissons des rapports réguliers sur tous les aspects de la campagne et, à la fin, nous fournissons le fichier de données complet de tous les prospects avec lesquels vous avez travaillé.

9. NURTURING :

S'engager n'est que le début. Cela devrait se poursuivre régulièrement afin que votre image de marque, votre positionnement et votre offre soient connus et finalement choisis. Si vous êtes inconnu, comment pouvez-vous être choisi ? Si vous ne parvenez pas à susciter leur intérêt, qui le fera ?

10. COÛTS :

Il n'y a pas de magie ici : nous utilisons LinkedIn comme colonne vertébrale gratuite de notre système. Vous ne payez donc que ce que vous consommez.

CONCLUSION:

Ainsi, pour répondre aux questions mentionnées ci-dessus, vous disposez désormais de toutes les informations pour évaluer avec précision les services de BNL et mieux comprendre la puissance et la valeur unique de BNL. Vous savez désormais « comment BNL se compare » et oui « nous vous donnons immédiatement accès à tous les prospects de la base et pas seulement à quelques-uns ». Pour compléter votre compréhension et examiner votre situation particulière, nous vous invitons à nous contacter dès maintenant. Utilisez simplement notre lien Calendly pour réserver une courte réunion :

<https://calendly.com/brandnewleads/brandnewleads-calendar>

En attendant, passez une très agréable journée.