Produits & Services Actualités

Plus que Pro améliore la prospection commerciale des entreprises

Publié le 30/01/2015 par **Amélie Moynot**

Le site de recommandation Plus que Pro aide les entreprises à trouver de nouveaux contrats en s'appuyant sur leurs clients satisfaits.

Aucun argumentaire commercial, aussi bien ficelé soit-il, ne vaut le bouche à oreille pour trouver de nouveaux contrats... Voilà le postulat sur lequel repose le site Plus que pro. Lancé en Alsace il y a cinq ans, déployé sur toute la France depuis novembre 2014, cette plateforme vise à aider les **artisans du bâtiment**, les professionnels des **services à la personne** (garde d'enfant, aide ménagère...) et des **services aux entreprises** (expert-comptable, avocat, agence de communication...) à **développer leur chiffre d'affaires** en s'appuyant sur les avis de clients satisfaits.

Coaching commercial

Au-delà des avis en eux-mêmes, qui se révèlent de véritables arguments de vente - du moins lorsqu'ils sont bons -, l'avantage réside dans le fait que les adhérents bénéficient d'un **accompagnement** concret au niveau **marketing et commercial** : réalisation de supports de communication (e-mailing, prospectus, panneaux d'affichage...), aide au référencement et pilotage de campagnes de mots-clés, aide à la création de site Internet... ou encore attestation papier à installer sur son lieu de vente comme preuve supplémentaire de qualité à faire valoir auprès du prospect.

Pour cela, ils sont soutenus. Chaque mois, en effet, un **suivi téléphonique** par un coach qualité est proposé. Une fois par an, un commercial se déplace sur le chantier ou lieu de travail de l'adhérent pour lui remettre des supports de communication. En dehors de ces rendez-vous planifiés, les professionnels ont également accès à une hotline et un chat pour communiquer avec leurs coachs.

L'inscription s'effectue en ligne. Pour pouvoir adhérer au réseau, il faut répondre à **trois critères** : enregistrer moins de cinq nouveaux consommateurs, chantiers ou prestations par jour (afin que la plateforme puisse gérer l'afflux de données), proposer une prestation ou un produit supérieur à 1000 euros (cela signifie que votre client ne peut pas prendre sa décision en moins de cinq minutes), et enfin faire apparaître le nom du client sur la facture en cas de contrôle.

Pas de faux avis

Par ailleurs, les avis consommateur publiés sur le site sont authentifiés selon la procédure ISO 20252 de l'Afnor - la même norme que celle qui certifie les instituts de sondage comme TNS Sofres ou Ipsos. Cela permet de **traquer les faux commentaires**, qui sont légion sur internet. Une autre garantie de qualité pour client final.

L'offre est comprise entre 100 et 348 euros HT par mois selon la formule choisie secteur d'activité.