

Tyneso obtient un généreux ROI de sa génération de 'leads'

Il n'y a pas que les grandes entreprises qui s'activent en vente et en marketing. La jeune Tyneso, fondée en 2005 à Strombeek-Bever en Belgique, se concentre sur des campagnes de génération de 'leads' afin de se faire une place au soleil sur le marché TIC pour PME, avec ou sans service informatique interne. L'entreprise propose du consulting et le déploiement de projets, sur base de produits et de services d'HP, Cisco et Sony. Les spécificités de ces derniers n'ont pas de secret pour les collaborateurs de Tyneso qui sont formés en permanence sur ces technologies, ce qui est leur fierté différenciatrice. Tyneso veut absolument se créer une base de données clients solide. Steven Tytgat, Directeur Général de Tyneso, nous explique ses différents axes de génération de 'leads'.

"D'abord, nous suivons les projets en cours sur base des informations de Computer Profile. Cette base de données nous éclaire sur les projets dans les entreprises et sur ceux où nous pourrions intervenir. Une magnifique entrée en matière ! Ensuite, Computer Profile nous a segmenté les entreprises comprenant de 20 à 100 collaborateurs. Notre cible principale. Voilà la pierre angulaire de nos actions de génération de 'leads'. Nos commerciaux exploitent toutes les connaissances des différents marchés. Et lorsque, par exemple, nous découvrons un intérêt récurrent des bureaux d'avocats pour le télétravail, nous savons immédiatement comment les approcher efficacement."

Tyneso diffuse, six fois par an, une lettre d'information électronique. Celle-ci expose les divers aspects des services de l'entreprise. Le contenu de la lettre d'information est basé sur les tendances du marché. Une introduction informative concerne des données d'analyse et de développement de certains marchés. Tyneso diversifie ainsi sa valeur ajoutée pour ses clients et les prospects. Les visites sur les différentes parties de la lettre d'information révèlent de précieuses informations sur les intérêts des internautes. Les commerciaux n'ont plus qu'à contacter ceux-ci de façon appropriée.

"La base de données de Computer Profile est assurément notre outil principal de prospection. Nous sommes la preuve vivante que des informations externes à l'entreprise sont également rentables pour des PME. Le premier mailing que nous avons lancé sur base des données de Computer Profile nous a permis de convaincre deux nouveaux clients. Le ROI était immédiatement assuré."

Dans le futur, Tyneso expédiera un à deux mailings imprimés par an et continuera à organiser un événement annuel, en collaboration avec la Chambre de Commerce, dans le château où ils ont la chance d'être installés. "Cet événement est un succès garanti. De nombreux clients et prospects y sont présents et il en reste toujours de bons souvenirs à partager avec de nouveaux contacts. Ce qui est d'une importance capitale pour une jeune entreprise."