

- **Cas concret pour une Agence de Développement économique**
 - **Qualification de projets d'implantation d'entreprise et mise en relation avec les chargés de mission**

- **Objectifs**

- Détecter et qualifier des projets de développement d'entreprises en France et à l'international
- Organiser la mise en relation au bon moment avec l'Agence de Développement Économique pour favoriser l'implantation

- **Stratégie**

- Création d'un fichier exclusif de prospects en fonction de l'offre du territoire et des filières cœur de cible
- Définition des critères de qualification avec les chargés de mission pour une mise en relation efficace
- Rédaction d'argumentaires pertinents en fonction du profil et des attentes des porteurs de projets

- **Moyens mis en œuvre**

- Équipe de consultants en marketing territorial
- Équipe d'enquêteurs expérimentés multilingues (Bac+4)
- Chaîne logistique pour les envois de courriers, mails et traitement "fulfilment" des contacts

- **Résultats**

- Création d'un portefeuille de projets exclusifs intéressés par une implantation sur le territoire
- Accompagnement des projets pour une transmission au bon moment au territoire (Phase d'avancement du projet)
- Constitution d'une base de données qualifiée des entreprises cœur de cible pour le territoire qui devient le support de vos actions de communication auprès de la cible
- Développement de la notoriété et de l'image du territoire auprès des décideurs de projets d'implantation