



**MABDESIGN  
OFFER**

## BIO-International CONVENTION 2017

**MABDESIGN** sera présent au prochain **BIO**

Du **19 au 22 Juin 2017** à **San Diego USA**

**Voici nos propositions de services de Business Développement pour cet événement unique dans le monde des biotechnologies.**

### **PACKAGE 1 : AIDE A LA PREPARATION DU SALON ([voir Package1](#))**

Vous souhaitez être présent mais n'avez pas les ressources suffisantes pour vous préparer.

### **PACKAGE 2 : REPRESENTATION AU SALON ([voir Package2](#))**

Vous ne pouvez pas être présent mais souhaitez être représenté.

### **PACKAGE 3 : REPRESENTATION « PASSIVE » DE L'OFFRE ET RENDEZ-VOUS EN FONCTION DES SOLLICITATIONS ([voir Package3](#))**

Vous voulez tester une offre et ne souhaitez pas forcément organiser une prospection systématique pour le moment, nous vous proposons une opportunité.

**Attention la date limite de réception de votre demande est  
Le 28/04/2017**

# Plus que 2 places

**Votre contact :**

**Dominique PONS**

Responsable Business Développement

E-mail : **dominique.pons@mabdesign.fr**

Tel. 04 78 02 39 94 | Portable. 07 76 82 32 77

**1-Analyse de votre offre et rédaction du pitch à ajouter à votre profil de participant :**

Grace à un entretien que nous réalisons avec vous, nous approfondissons notre connaissance de l'offre, l'analysons par rapport à son positionnement dans la chaîne de valeur du développement d'un anticorps et rédigeons un pitch correspondant à cette offre.

Nous validons ensemble ce pitch, il correspond au texte d'accroche associé à votre profil.

**2- Définition de la cible « commerciale » de l'offre :**

Nous définissons ensemble les critères de sélection des partenaires potentiels. Ces critères nous permettront de sélectionner dans la base des données constituées par les 3000+ compagnies participant à l'événement celles qui correspondent le mieux à l'offre.

**3- Analyse de la base de données et sélection des contacts correspondant à votre cible:**

Dès que la base est disponible nous sélectionnons, par une analyse systématique de contacts de la base des 3000 sociétés participantes, les profils susceptibles d'être intéressés par votre offre en fonction des critères que nous aurons établis ensemble.

Nous sélectionnerons jusqu'à 50 contacts potentiels. C'est vous qui solliciterez les rendez-vous et les validerez au travers de votre inscription personnelle. La base étant mise à jour tous les jours à partir de l'inscription nous arrêtons la prospection 15 jours avant l'événement. A partir de cette date il vous appartiendra de vérifier si de nouveaux inscrits sont potentiellement dans votre cible.

Nous pouvons également gérer votre espace personnel sur la plateforme de partnering et envoyer en votre nom les mails de sollicitation de rendez-vous. C'est vous qui acceptez ou non et validez votre agenda.

**PRIX : 1300€ HT**

### **1- Analyse de votre offre et rédaction du pitch à ajouter à votre profil de participant :**

Grace à un entretien que nous réalisons avec vous nous approfondissons notre connaissance de l'offre, l'analysons par rapport à son positionnement dans la chaîne de valeur du développement d'un anticorps et rédigeons un pitch correspondant à cette offre.

Nous validons ensemble ce pitch qui sera associé au profil du participant MabDesign.

### **2- Réalisation du support de présentation dans votre charte graphique :**

S'il n'existe pas de support de présentation nous pouvons le créer. Au cours d'un entretien nous définirons ensemble les éléments essentiels à présenter concernant l'entreprise, son histoire et ses dirigeants et enfin l'offre de services avec ses facteurs de différenciation. Nous validerons ensemble la présentation.

### **3- Définition de la cible « commerciale » de l'offre :**

Nous définissons ensemble les critères de sélection des partenaires potentiels. Ces critères nous permettront de sélectionner dans la base des données constituées par les compagnies participant à l'événement celles qui correspondent le mieux à l'offre.

### **4- Analyse de la base de données et sélection des contacts correspondant à votre cible:**

Dès que la base est disponible nous sélectionnons par une analyse systématique des contacts de la base des participants les profils susceptibles d'être intéressés par votre offre en fonction des critères établis ensemble. Nous sélectionnerons jusqu'à 50 contacts potentiels. Nous vous soumettrons la liste des contacts potentiels que vous validerez en donnant un ordre de priorité. L'analyse de la base de données pourra se poursuivre jusqu'à la dernière semaine précédant le début du salon.

### **5- Prise de rendez-vous (maximum 7) :**

Nous prenons les rendez-vous avec les entreprises validées par vos soins et les organisons suivant un ordre de priorité défini ensemble. Parfois certains rendez-vous ne peuvent avoir lieu car les entreprises sollicitées sont par ailleurs très demandées. Plus la demande de rendez-vous a lieu tôt, plus elle a de chance de pouvoir être accordée. Les disponibilités que nous ouvrons sur nos agendas sont très larges et permettent une grande possibilité de rendez-vous. Par ailleurs nous participons également aux différents événements de réseautage qui sont autant de possibilités supplémentaires de rencontrer les prospects.

### **6- Préparation des rendez-vous avec vous**

### **7- Réalisation des rendez-vous**

### **8- A l'issue du salon :**

Nous vous remettrons un compte-rendu du contenu des rendez-vous et de la suite à donner, nous effectuons le premier suivi des rendez-vous par mail en vous mettant en copie pour la suite à donner.

**PRIX : 3500€ HT**

**1- Analyse de votre offre et rédaction du pitch à ajouter au profil de participant MabDesign :**

Grace à un entretien que nous réalisons avec vous, nous approfondissons notre connaissance du service, l'analysons par rapport à son positionnement dans la chaîne de valeur du développement d'un anticorps et rédigeons un pitch correspondant à cette offre.

Nous validons ensemble ce pitch, il correspond au texte d'accroche associé au profil de participant de MabDesign.

**2- Nous ne recherchons pas de contact**

**MAIS** si un contact nous demande un rendez-vous concernant votre offre nous validons avec vous la pertinence de la demande. Un maximum de 3 rendez-vous pourra être accepté. Si vous acceptez le rendez-vous, nous vous représentons et dans ce cas nous préparons le rendez-vous avec vous, vous réalisez le support de présentation dans votre charte graphique.

**3- Organisation d'un rendez-vous et représentation de votre offre :**

**4- A l'issue du salon** nous vous envoyons un résumé du ou des entretiens et la suite à donner.

**PRIX : 500€ HT + 250€ HT par rendez-vous**

Package	Analyse de l'offre	Analyse de la base de données	RDV forfait	Total HT
1- Aide à la préparation d'un salon	Oui	Oui	Non	1300€
2- Représentation à un salon	Oui	Oui	Oui (forfait 5 à 7)	3500€
3- Représentation passive de l'offre	Oui	Non	250€/RDV maximum 3	500€ +250€ par RDV

Les prix que nous pratiquons ne sont possibles que grâce à la mutualisation des moyens humains et des coûts associés !

Nous estimons pouvoir représenter 3 clients pour l'ensemble du salon et 5 offres de services en tout. La représentation sera acceptée sur la base du « premier arrivé premier servi ».

**Nous ne présentons pas 2 offres équivalentes de deux sociétés différentes à un même salon.**

## RETROPLANNING

①

le 28/04/17

- Date limite de réception des demandes de Business Development

②

à partir du 28/04/2017

- Package 1 & 2
- Entretien : Rédaction du pitch
- Exploration de la base de données
- Création des listes de prospects
- Priorisation

③

à partir du 09/05/2017

- Package 2
- Début de la demande des rendez-vous et consultation de la base jusqu'à la clôture des rendez-vous
- Package 3
- Informations sur les contacts reçus et décision de prise de rendez-vous

④

du 19 au 22/06/2017

- Participation au Bio

⑤

du 26/06 au 21/07/2017

- Package 2 & 3
- Suivi des contacts
- Envoi du compte rendu des entretiens effectués pour vous