

BIO-EUROPE SPRING®

Vous manquez de temps pour développer votre business ?

MabDesign vous propose son support en business développement

Calendrier de la prestation

01/02

Démarrage de la prestation

Rencontre avec l'entreprise, rédaction du pitch exploration de la base, création de la liste des prospects, priorisation

15/02

Ouverture de la plateforme

Envoi des mails sur la plateforme du congrès, suivi des retours et mise à jour des prospects possibles

22/03

Bio-Europe Spring

Réalisation des RDVs



29/03

Suivi à partir de

Mails de suivi des contacts
Rapport résumé de la représentation

2 options possibles

Package	Analyse de l'offre	Analyse de la base de donnée + envoi de mails	RDV forfait	TOTAL HT
1- Support pour la préparation de BioEurope 2021	Oui	Oui	Non	2000€
2- Représentation à BioEurope 2021	Oui	Non	Oui (forfait 5 à 7)	1000€

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 sociétés (une offre par société) pour l'ensemble du salon. La représentation sera acceptée sur la base du « premier arrivé premier servi ». Nous ne représentons pas 2 offres équivalentes de deux sociétés différentes à un même salon.

CONTACTEZ-NOUS AU PLUS VITE !

Date limite de réception des demandes : 12/02/2021

Attention nombre de place limité.

Contact : Dominique Pons - Responsable du Business Développement
Tél : 04 78 02 39 94 | Portable : 07 76 82 32 77
Mail : dominique.pons@mabdesign.fr



OFFRE

Déroulement de la prestation

1- Analyse de votre offre et rédaction du pitch associé à votre profil de participant

Grâce 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'une immunothérapie et rédigeons ensemble un pitch correspondant à cette offre.

2- Challenge de votre support de présentation

Nous définirons ensemble les éléments essentiels à présenter concernant l'entreprise, son histoire et ses dirigeants et enfin l'offre de services/produits avec ses facteurs de différenciation. Ce document servira de support à l'entretien BtoB.

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

Nous définissons ensemble les critères de sélection des partenaires potentiels. Ces critères nous permettront d'identifier 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 au minimum 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)

L'ensemble des entreprises sélectionnées est contacté pour une demande de rendez-vous ciblé. 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. Parfois certains rendez-vous ne peuvent avoir lieu car les entreprises sollicitées sont par ailleurs très demandées, dans ce cas nous leur demandons un contact adapté dans leur organisation afin de vous permettre de les contacter ultérieurement.

6- Préparation et réalisation des rendez-vous

Les rendez-vous sont réalisés pendant l'événement virtuel et, en fonction des interlocuteurs, nous pouvons également adapter avec vous le message à transmettre et le support à présenter.

7- A l'issue du salon

Nous effectuons le premier suivi des rendez-vous par mail en vous mettant en copie pour la suite à donner. Nous vous remettrons également un rapport de synthèse du déroulement de la prestation globale.