

Prospection commerciale, tout s'accélère !

4ème édition du baromètre sur la lecture des offres commerciales professionnelles en France

- 22% d'offres commerciales non ouvertes, un taux encore trop élevé
- Un temps moyen de lecture en chute à 44 secondes
- Un délai avant une première lecture en moyenne à 50 heures
- 85,4 % des offres commerciales lues sur ordinateur pour plus de confort
- Le mardi, jour préféré des acheteurs pour découvrir les propositions commerciales

Une négociation commerciale réussie est tributaire du succès de l'offre commerciale et il est essentiel pour les forces commerciales d'avoir accès à toutes les informations liées à son traitement pour relancer efficacement et transformer l'essai rapidement. Comment les offres commerciales professionnelles sont-elles reçues et analysées en France ? Qui les consulte et à quel rythme ? Quel est le cycle de vie d'une offre commerciale ? Quels enseignements dynamiques en retirer pour engager la relance ? Cette année encore, Tilkee, éditeur de logiciels français, s'est posé ces questions et dévoile aujourd'hui les résultats de son quatrième baromètre annuel sur la lecture des offres commerciales en France à partir de l'analyse de plus d'1,2 millions de propositions commerciales envoyées en 2018 par des commerciaux à leurs prospects.

22% des offres commerciales ne sont pas lues

Ce chiffre un peu inquiétant est en hausse de 4 points par rapport à l'année précédente : il était déjà de 18% en 2017. Souci de qualification du besoin par les commerciaux ? Ou des prospects de plus en plus exigeants ?

Dans les secteurs de l'Assurance et de l'Energie, le taux de non-lecture est égal à plus de 35% sur les offres commerciales envoyées suite à des appels entrants.

Un temps de lecture rapide

Le temps de lecture moyen chute à 44 secondes, soit 40 secondes de moins qu'en 2017. Chaque proposition commerciale est lue en moyenne plus de 3 fois.

Plus de 2 personnes consultent la proposition versus 1,69 personne en 2017. **Et chaque proposition est lue en moyenne plus de 3 fois.** « *Avec la baisse du temps de lecture et de l'augmentation du nombre de lecteurs, il devient primordial d'aller directement à l'essentiel et d'identifier le bon décideur avant d'envoyer une offre* », précise Sylvain Tillon, CEO et cofondateur de Tilkee.

50 heures s'écoulent en moyenne avant la première lecture et 65 jours entre la première et la dernière lecture. Sur ce dernier point, Tilkee observe toutefois des différences importantes selon les secteurs : de deux semaines dans le secteur de l'assurance et de l'énergie, à 6 mois pour celui de l'industrie. « *Quoi qu'il en soit, si l'offre répond au besoin et que le prospect est qualifié, la relance peut être faite rapidement par les équipes commerciales* », analyse Sylvain.

Peu de lectures sur smartphones

La lecture sur mobile stagne à 14,6%, versus 12% en 2017. Les offres commerciales continuent d'être consultées sur le grand écran d'un ordinateur pour une meilleure concentration et plus d'efficacité.

Le mardi, jour préféré des prospects et acheteurs

Une majorité des propositions commerciales sont lues le mardi (19,85%), puis le mercredi et le jeudi. A l'inverse, les lundi et vendredi sont un peu moins favorables pour relancer les prospects, qui ont généralement moins le temps pour lire les offres commerciales ces jours-là et ils ont certainement moins en tête le contenu de l'offre transmise.

A propos de Tilkee

Lancé par Sylvain Tillon et Timothée Saumet en décembre 2013, Tilkee est un éditeur de logiciel français qui emploie aujourd'hui 32 collaborateurs et se développe en Europe (Allemagne, UK, Espagne). Tilkee propose une solution d'intelligence commerciale augmentée en SaaS qui permet d'augmenter les ventes. En effet, Tilkee indique aux commerciaux la meilleure méthode pour relancer leurs prospects et le moment idéal pour raccourcir les délais de signature. L'offre Tilkee se compose de 4 solutions majeures - Tilkee for Sales, Tilkee for marketing, Tilkee for Jobs et Tilkee for Events. La société compte parmi ses clients des entreprises telles qu'EDF, Orange, Schneider Electric, Crédit Agricole et Adecco. www.tilkee.com

Contact presse

Cayen Consulting

Laurent Doumergue

laurent@cayenconsulting.fr / Tel. 06 11 43 41 76