

# La prospection téléphonique BtoB

Cette infographie est réalisée sur la base :  
- des ratios de notre call-center btob  
- des résultats de notre étude sur la performance de prospection  
- des résultats sur notre Test "Passez le barrage secrétaire"

Ces chiffres expriment une moyenne sur les actions de prospection téléphonique (outbound) en BtoB et ne prennent pas en compte la variabilité des résultats selon les produits et les secteurs d'activité.



Réponses par secteur d'activité  
Services 36%  
Médias - communication 14%  
Nouvelles technologies 14%  
Finances - assurances 9%  
Industrie 9%  
Formation - conseil 5%  
Médical - santé 5%  
Transports 5%  
Autre 5%



**91%** des répondants sont dirigeants ou ont une fonction commerciale

**32%**  
Externalisent la prospection téléphonique

**67%**  
Génèrent moins de 3 RDV / semaine avec l'appel sortant

**24%**  
Passent le barrage secrétaire

**68%**  
Des leads proviennent du télémarketing

## Qui fait la prospection téléphonique ?

**Commsoft**

VS

**Vous**

**100 %**  
Notre équipe télépro



**55%**  
Vos commerciaux

Temps passé au téléphone pour la prospection

**100 %** **5 %**

Nombre d'heures d'appels sortants par semaine

**32 heures** **1,6 heures**

Nombre d'appels sortants par heure

**30 appels** **10 appels**

Nombre de contacts argumentés par heure

**5 CA / h** **2 CA / h**

Moyenne de contacts erronés dans le CRM

**1,2 %** **20 %**

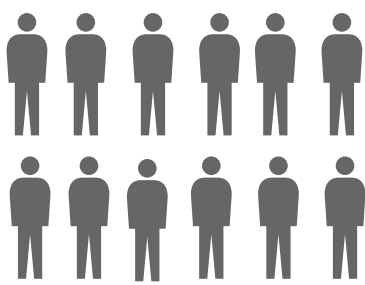
Nombre moyen de relances par prospect identifié

**7** **1,5**

Nombre moyen de RDV sur 100 contacts argumentés



**12**  
RDV



**1**  
RDV



Et vous, quel est votre taux de transformation ?

