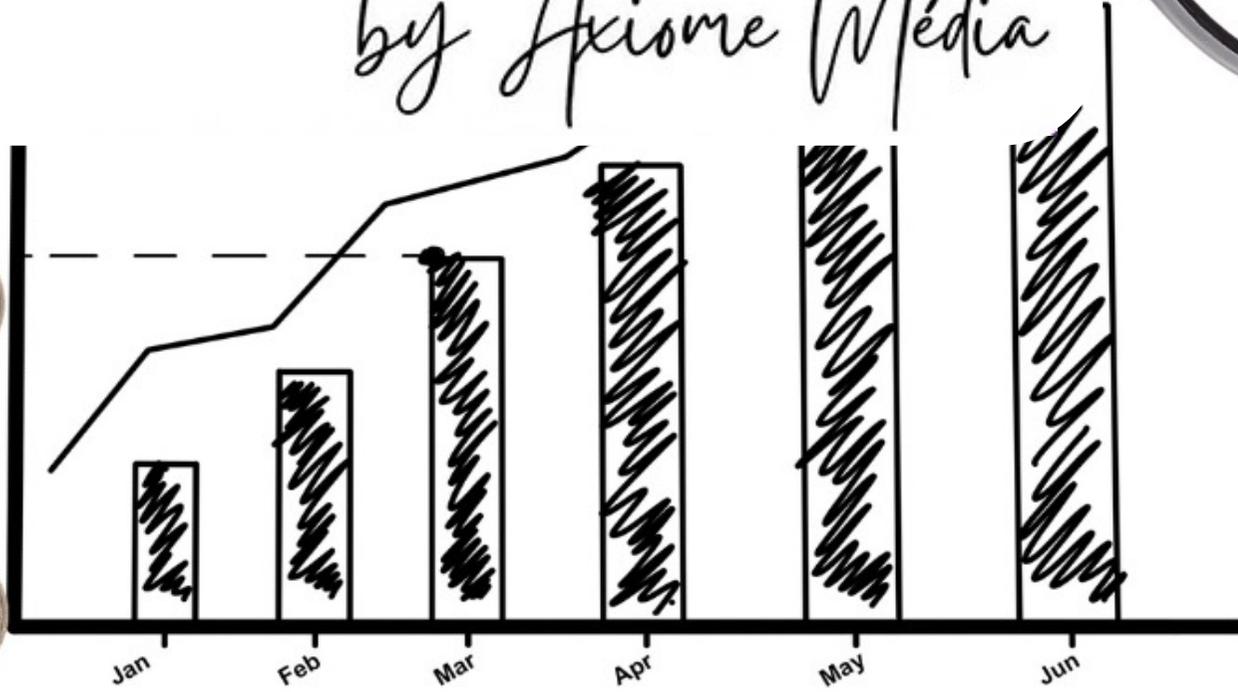




Le marketing **BatiMédia**

by Axiome Média



Focus sur la démarche BatiMédia

Quelle est notre ligne rédactionnelle?

Nous diffusons une information technique sur les produits et services du bâtiment auprès de nos 150 000 abonnés prescripteurs et entreprises. Sans publicité sur nos supports web.

Nos portails et supports sont ouverts gratuitement aux annonceurs, pourquoi ?

Il s'agit avant tout de satisfaire nos abonnés en leur apportant une information fiable et complète et mettre à leur disposition les documentations associées en téléchargement immédiat.

Quel est notre business modèle?

Nous souhaitons permettre à nos annonceurs de convaincre les prescripteurs et les entreprises de choisir leurs produits ou services pour leurs projets en boostant leurs contenus auprès d'eux et en générant des opportunités de business.

Ceci grâce à la diffusion « live » de leur contenu par le biais d'articles, prises de paroles, vidéos et en leur permettant de booster ce contenu sur nos différents supports.

Cela peut-être une démarche spécifique : espace, article, revue de presse, emailing, publicité etc... ou une démarche coordonnée qui permet une stratégie offensive sur le marché avec des objectifs précis et suivis.

Notre démarche se résume ainsi: d'un côté la partie rédactionnelle qui met en avant les informations techniques des entreprises et de l'autre des actions permettant de générer pour nos annonceurs des contacts qualifiés, de développer leur notoriété et le trafic sur leur site web.

News BatiMédia

Nos portails web

live
BatiMédia

Mise en ligne de vos articles, en live.



L'ARMOIRE A DOCS
par BatiMédia

Notre site infos-produits nouvelle génération

Nos web magazines

Maitrise d'oeuvre et maîtres d'ouvrage
PRESCRIPTION
@batimédia

Entreprise du bâtiment, installateurs et artisans
ENTREPRISE
@batimédia

Guide
L'ARMOIRE A DOCS

Le marketing BatiMédia

Enews auprès de nos abonnés

BatiMédia
Revue de presse

Booster vos articles : une photo, un résumé complet, on clique parce qu'on est intéressé- liste de vos lecteurs



L'ARMOIRE A DOCS

Les documentations de votre espace téléchargeable en un clic liste avec coordonnées fournies

Axiome Média

Le marketing
BatiMédia



NOTRE OFFRE DECOUVERTE

BATIMEDIA MARKETING

BONUS
2 pages de publicité dans nos webmags ou un emailing commercial

A partir de nos supports, des articles de contenus que vous nous proposez et qui sont repris sur batimedialive.com et nos web magazines, nous vous proposons une démarche pour booster vos contenus pour générer des contacts, augmenter votre notoriété et le trafic sur vos sites web.

Infos produits

Revue de presse

Le guide



Une audience importante

150 000 acteurs du bâtiment, prescripteurs et entreprises



Une démarche multi-canal

Une démarche très complète qui permet une information détaillée



Une offre intéressante

Excellent rapport efficacité



Paiement échelonné

300 € ou 500 € par mois

Infos produits

Un espace entreprise et 5 produits détaillés, vidéo, téléchargement immédiat de la documentation, une fois par mois la news armoire à docs présentant l'entreprise ou 3 produits envoyée à 150 000 acteurs du bâtiment

Revue de presse

Vos articles sont repris dans la revue de presse une fois par mois, une belle image, un résumé complet de votre article, celui ou celle qui clique est intéressé, listing des lecteurs (email au minimum)

Le guide

2 pages pour 12 mois

1 page de pub et une page présentation produit et Tuto ou présentation vidéo

DÉTAIL DE L'OFFRE

Abonnement à l'armoire à docs

Fiche entreprise et 5 fiches produits

News letter armoire à docs - Une fois par mois - présentation entreprise ou 3 fiches produits avec fichier des cliqueurs.

Le guide armoire à docs

2 pages sur 12 mois.

Revue de presse

Vos articles sur batimédialive.com

1 article par mois dans la revue de presse, fichier des lecteurs.

Bonus : Publicité(offert) ou emailing

2 pages de publi-rédactionnel pour accompagner vos articles dans prescription@batimédia et/ou dans entreprises@batimédia avec 2 sliders sur le site armoire à docs ou un emailing commercial ciblé

OFFRE FINANCIERE

Trois offres,

1. sans la parution sur le guide armoire à docs : 3000€ ou 300 € par mois
2. Avec parution dans le guide armoire à doc et une garantie de minimum 500 contacts : 5000€ ou 500 € par mois (tant que les 500 contacts n'ont pas été livrés on continue gratuitement)
3. Offre 2 plus le follow up par téléphone pour vous fournir 500 contacts qualifiés garantis (tant que les 500 contacts qualifiés ne sont pas fournis on continue gratuitement) en rajoutant 5000 € soit 10 € par contact

Contrat au mois possible,

sans engagement après les 3 premiers mois.

Avantages complémentaires

1. Prix réduit pour vos emails commerciaux (900 € au lieu de 1800€)
2. 30 % de réduction sur les achats d'espaces

Information technique sur les produits et services du bâtiment EUR €

L'ARMOIRE A DOCS
par BatiMedia

Rechercher produits ou entreprises...

M Michel Soufir

ACCUEIL NICOLL KEMICA COATINGS LES PRODUITS LES ENTREPRISES LE KIOSQUE CATALOGUES

Accueil / ISCC-HOMETECH par Nicoll

GEZE Villeroy & Boch KNAUF INSULATION ArcelorMittal BACACIER Aurubis

LIVE VIDEO

Nouveau **Nicoll HOMETECH**
LE 1^{ER} SYSTÈME D'ÉVACUATION SILENCIEUX EN PVC BAS CARBONE

Installez un environnement plus responsable.

ISCC-HOMETECH Par Nicoll

★★★★★ REVIEW (0)

FDES
Nicoll_FDES_Hometech_format_FR_EN_15804_CN.pdf
FDES pour Nicoll - le produit Hometech

BIM
Accéder à l'espace BIM de Nicoll

CSTB
CSTB_Nicoll_hometech_A01192292_V1.pdf
Avis Technique 14.1/19-2292_V1 CSTB.

Découvrez le site web Télécharger Doc

Trouver les produits
Accédez au plan

Evacuation Silencieuse En PVC Bas Carbone Nicoll HOMETECH®
Le premier système d'évacuation silencieux en PVC bas carbone

OBTENIR MON DOCUMENT

Nos infosproduits

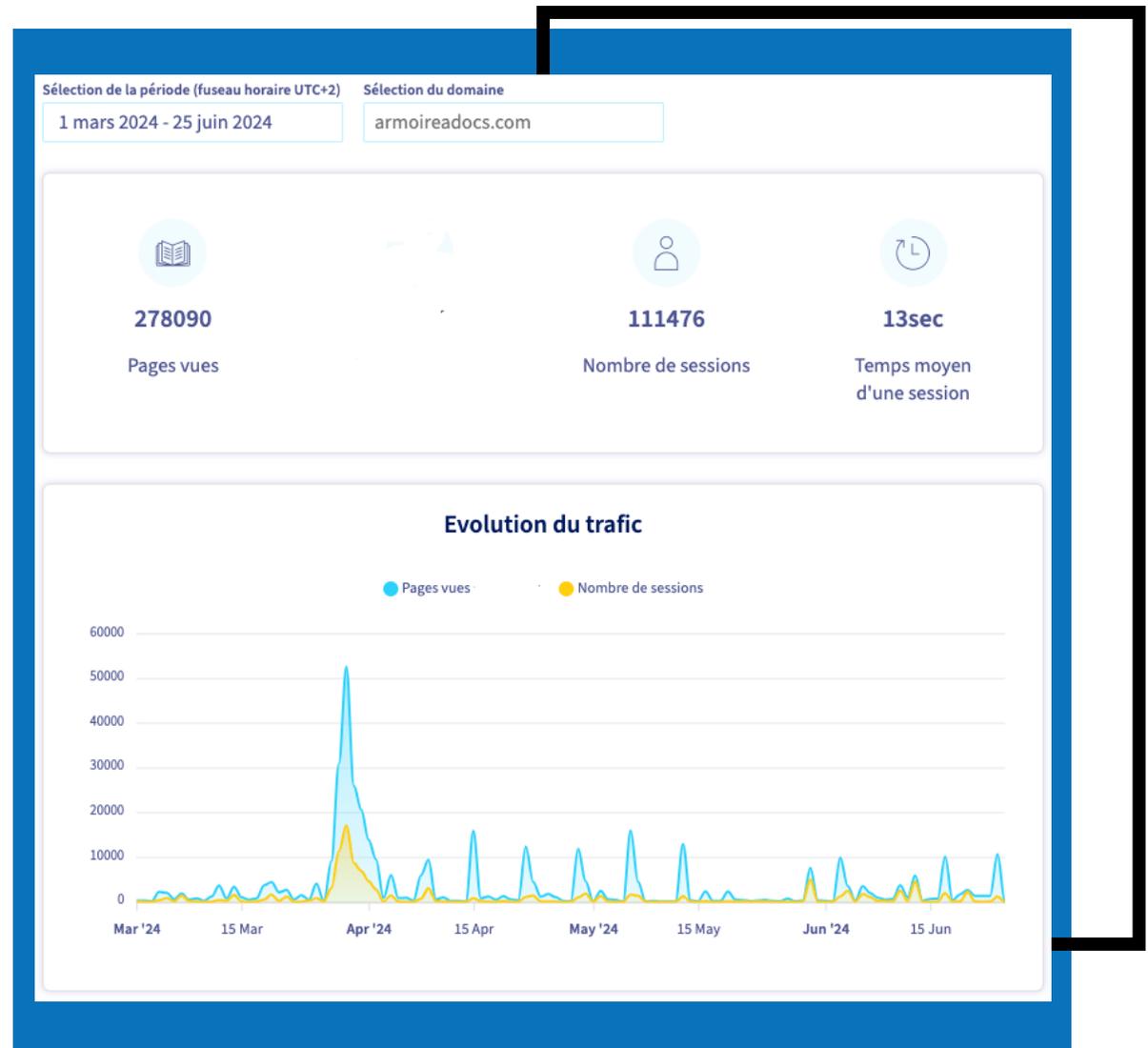
Mise en scène de vos produits ou services

L'information diffusée sur le portail armoire à docs a plusieurs intérêts :

1. Informer directement les visiteurs.
2. Pouvoir donner des informations complémentaires à partir d'un des articles que nous diffusons sur batimedialive.com, sur la revue de presse ou sur nos magazines.
3. 30 000 visites par mois.
4. Mise à disposition directe des documentations.
5. Possibilité de poser une question pour une ouverture de contact.

Stats de visites

Du 1/01/2024 au 25/06/2024



● ● ● News
L'ARMOIRE A DOCS

La news letter

Permettre à nos abonnés de télécharger vos documentations

Entreprises à la "une"



IKO Insulations, membre du groupe IKO, conçoit et fabrique des produits d'isolation innovants à base de PIR (polyisocyanurate) pour ensuite les commercialiser sous la marque IKO enertherm.

Grant France, filiale de Grant Engineering basée en Irlande, fabrique et commercialise des systèmes de chauffage tel de la Chaudière à granulés, la Pompe à chaleur et la Chaudière à Combustible Liquide.



SENCO est une marque hautement reconnue et respectée dans le monde de la fixation grâce à sa large gamme d'outils pneumatiques, électriques, à gaz, ou encore sans fil sur batterie, accompagnée d'une vaste gamme de consommables associées.

Vous proposez des produits ou des services aux acteurs du bâtiment . Créez votre espace gratuit sur l'armoire à docs, notre produithèque nouvelle génération

J'y vais



La marque GRK actuelle a été lancée en 2001 et est aujourd'hui le signe de reconnaissance de tous nos produits de robinetterie présents au catalogue.



Ouvéo est un fabricant multi-matériaux de menuiseries sur-mesure 100% françaises.



Doerken - La solution universelle pour tous vos projets de toitures et façade.



Vipanel

Gagnez du temps avec les panneaux muraux VIPANEL.



SYSTÈME DE PLANCHER CHAUFFANT RAFRAICHISSANT ROTHERM ICE



Batipanel

BATIPANEL : solution pour habillage de bati-support et wc-suspendu



Nicoll by aliaxis

Nicoll
by aliaxis

Spécialisé dans l'injection et l'extrusion, Nicoll double sa haute technicité d'une politique très avancée de créativité et d'innovation. Engagé depuis de nombreuses années dans l'économie circulaire et l'utilisation de matières plastiques recyclées, Nicoll propose des solutions pour optimiser la consommation d'énergie et d'eau et pour contribuer à réduire l'impact environnemental sur ses marchés.

UNE NOUVELLE
GÉNÉRATION
DE SOL EN BOIS
QUAND LA NATURE RENCONTRE
LE HIGH TECH

Second oeuvre

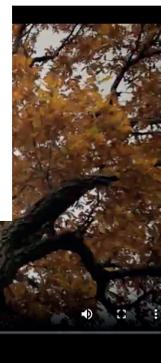
Revêtement de sol



Revêtements de sol en bois densifié: une classe à part

Nos nouveaux revêtements de sol sont sans pareil. Ils sont tellement innovants et révolutionnaires que nous avons créé une toute nouvelle catégorie, baptisée revêtements de sol en bois densifié. Ils sont vraiment uniques : luxe incomparable d'un vrai parquet associé à une durabilité supérieure, une résistance à l'eau et des avantages environnementaux incontestables.

Documentation



Guide
L'ARMOIRE A DOCS

BJELIN

Infos
contact



www.bjelin.com



exemple@bjelin.com

BJELIN

Infos
contact



www.bjelin.com



exemple@bjelin.com

Le guide des produits en ligne

Numéro annuel qui
s'enrichi au fil des mois
Vous pouvez profiter de
l'occasion pour
annoncer

Modèle d'une page de
publicité et de la page
produit avec vidéo (tuto
ou présentation)

Oct-Déc
2023

L'ARMOIRE A DOCS
Le guide

Numéro Zéro

2024

L'information technique sur les
produits et services du bâtiment

www.armoireadocs.com

Numéro en ligne

Nouveau

L'ARMOIRE A DOCS
Le guide

En complément de votre espace sur notre
produitthèque l'armoireadocs.com

Vos documentations et
vos tutos à un clic de
vos clients

 **UNE PAGE DE
PUBLICITÉ**

Pour chaque gamme, vous pourrez
présenter en une page, la publicité
liée à la gamme de produit.

 **UN ESPACE
PRODUIT**

Une image, un bouton pour le site
internet, un bouton de
téléchargement direct de la
documentation, un texte de
présentation (sur la 1/2 page haute)

 **LES VIDEOS
ET/OU TUTOS**

Dans la 1/2 page basse, une vidéo de
présentation, un tuto qui va s'ouvrir
directement lors de la consultation de
votre page

Plus d'informations

 0970407007

 m.soufir@batimedia.com

 www.batimediamarketing.com

Nous lançons le numéro
ZERO, il sera diffusé jusqu'à
la fin de l'année 2023
Insertion gratuite

Le guide des produits en ligne

Tarif HT pour 12 mois

1 page	1800 €
2 pages	3000 €
4 pages	5000 €
6 pages	6000 €
8 pages	7000 €
10 pages	8000 €

Axiome Média  Le marketing
BatiMédia



Hugues de Marne nommé Directeur Général France chez Watts



Dynaco D-211. l'équilibre parfait entre fonctionnalité et prix abordable



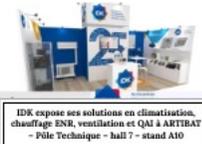
IDK Therman Group, maison-mère de De Dietrich, acquiert 25% de GJ Holding, propriétaire de CLINT, KTK KLIMATECHNIK, NOVAIR et MONTAIR




GROHE Blue pure réinvente l'eau filtrée grâce à l'osmose inverse



De l'imagination à la création, il n'y a qu'un si ! Le béton cellulaire SIPOREX est si inspirant pour tous les projets d'aménagement extérieur



IDK expose ses solutions en climatisation, chauffage ENR, ventilation et QAI à ARTIBAT - Pôle Technique - hall 7 - stand A10



JACKODUR® à ARTIBAT Hall 2 Stand G21




VAPORIZN PERF de RHEINZINK, une natte structurée et respirante pour prémunir les couvertures en zinc



Cochebat étend la marque de qualité Certitherm aux bâtiments collectifs avec une garantie de performance acoustique



Règlement F-Gaz : une nouvelle étape est franchie, vaguement.



Le point de vente de Cholet du Groupe CHAMPION toujours plus engagé auprès de la filière métallurgie



Rubi relance son malaxeur électrique avec batterie cas Rubimix e-3l energy cas



De l'inspiration à la réalisation, il n'y a qu'un si ! SIPOREX s'adapte si facilement à tous les projets d'aménagement intérieur



Nouveau programme de recyclage des dalles mixtes KNAUF CEILING SOLUTIONS



EUROBOIS 2024 : une nouvelle édition au cœur des défis de l'industrie du bois



Etude Hello Watt - la clim représente un quart de la consommation en été



LITT présente ses nouvelles solutions décoratives pour améliorer le confort acoustique

Le live

Mise en ligne de vos articles

Espace illimité, librement accessible pour nos abonnés, ouvert librement aux entreprises qui ont quelque chose à dire et qui peuvent proposer des sujets techniques intéressants sur leurs produits, sur les réalisations dans lesquelles leurs produits ont trouvé leur place. Pour les entreprises qui ont avec nous un abonnement « armoire à docs », reprise d'informations complémentaires (sites internet, accès à la fiche produit, mots clés) et la possibilité de booster les articles de plusieurs façons (revue de presse, magazines, enews dédiées).

PRISE DE PAROLES

Il est vraiment intéressant de rajouter une prise de parole d'un dirigeant, d'un responsable terrain pour illustrer un article , cela lui donne une attraction et un intérêt tout à fait exclusif .

[VOIR L'ARTICLE](#)

Daniele Cerutti
Directeur Europe du Sud

JKO enertherm

BatiMédia

Prises de Paroles

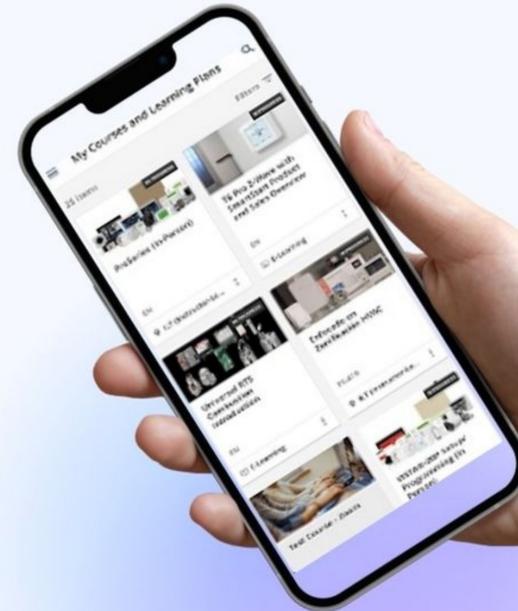
Live
By Batimédia

TROIS QUESTIONS À...

Le 3 questions à permet à l'entreprise de présenter sa démarche suivant 3 questions qu'elle va identifier elle-même pour compléter un article et lui apporter un vécu très apprécié par nos abonnés

[VOIR L'ARTICLE](#)

resideo



ARTICLES AUDIO

Les articles audios, tout comme les podcasts commencent à avoir un attrait vraiment important auprès de nos acteurs du bâtiment, on peut mettre en audio un résumé ou l'article entier.

Choisir la voix, recréer la voix d'une personne etc...



SE CONNECTER

HOME

ARTICLES ET ANALYSES

MAGAZINES

ACTUALITÉ ENTREPRISES

À PROPOS



REPORTAGE REALISÉ PAR PASCAL POGGI

En exclusivité pour



Étanchéité, isolation, végétalisation : deux chantiers de Soprema Entreprises à Strasbourg

ARTICLES ET ANALYSES, ÉTANCHÉITÉ, ISOLATION, TOITURE VÉGÉTALISÉE, VÉGÉTALISATION, VÉGÉTALISATION DE SOLS CARROSSABLES BY PASCAL POGGI - 10 OCTOBRE 2023 - EDIT



Listen to this content

Powered by Play.ht

00:00 / 01:15

Soprema Entreprises est intervenue sur l'extension de deux bâtiments emblématiques de Strasbourg – la Manufacture des Tabacs et l'Hôtel des Postes – pour réaliser l'étanchéité, l'isolation thermique et la végétalisation des toitures terrasses.

Rechercher

Search..

RECHERCHER

Axiome Média

Le marketing
BatiMédia

Le live

Analyse de l'audience 2023

👁️ Vues
135 189

👥 Visiteurs
86 477

☆ Mentions J'aime
7

💬 Commentaires
0

Articles et pages

Vues

Page d'accueil / Archives	11 255
Portes d'entrée, portes de garage sectionnelles et domotique à prix promotionnels, la n...	1 548
La nouvelle gamme de radiateurs CALDERA donne un coup de jeune à la marque NOIROT	1 501
Nouveau bloc en béton cellulaire Ytong Compact 15	1 147
Nouvelle application mobile JOUPLAST® pour réaliser son projet de terrasse en quelqu...	1 139
DANOloft®, la nouvelle dalle de plâtre signée KNAUF , pour des plafonds acoustiques tr...	1 065
Le réfrigérant naturel R290 domine à ISH 2023	977
Climatisation : les dernières nouveautés Thermor	924
L'énorme influence des réglementations européennes sur les fluides frigorigènes	907
Le salon ISH 2023 à Francfort doit confirmer l'énorme développement des pompes à c...	865

Tout afficher

Référents

Vues

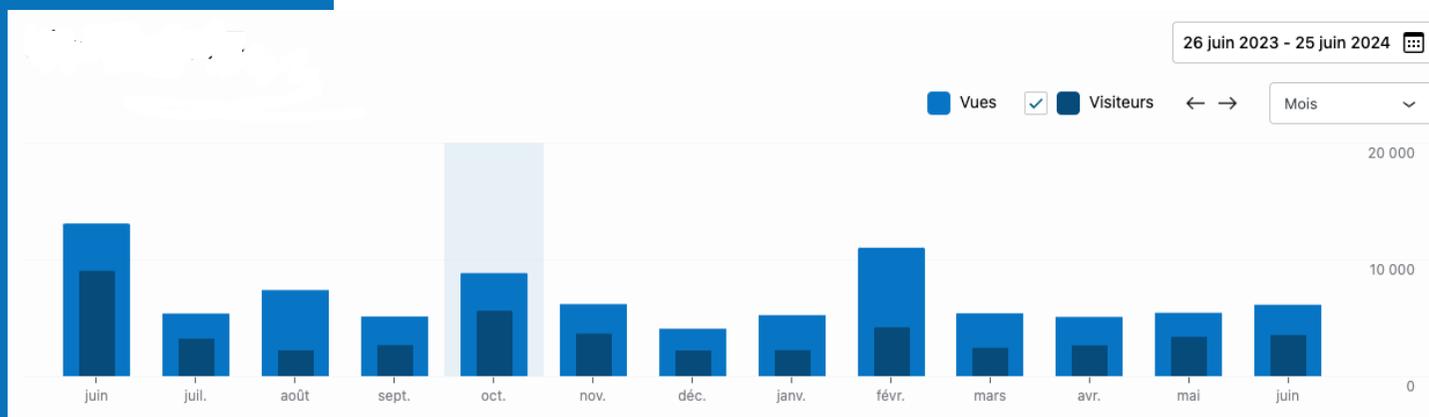
Moteurs de Recherche ▾	56 330
r.batimedia.fr ▾	11 402
WordPress Android App ▾	8 266
linkedin.com ▾	4 899
batinews.fr ▾	1 327
Facebook	858
reputation.onclusive.com	170
qwant.com	168
lnkd.in ▾	136
Twitter	98

Tout afficher

Pour 2023, on constate que 86 477 lecteurs ont lu 135 189 articles, ils y sont arrivés pour 56 603 par les moteurs de recherche et par nos actions pour 11 482.

Le live

Analyse de l'audience 2024 du 1^{er} Janvier 2024 au 25 Juin 2024



Vues
38 268

Visiteurs
18 412

Mentions J'aime
2

Commentaires
0

Articles et pages

	Vues
Page d'accueil / Archives	4 409
La galère des travaux : comment s'en prémunir en 3 étapes ?	1 306
effy a déjà 15 ans et a successivement inventé trois métiers	1 111
La nouvelle membrane d'étanchéité auto-adhésive « rubbergardTM epdm sa » choisie ...	984

Référents

	Vues
r.batimedia.fr	8 008
Moteurs de Recherche	4 071
linkedin.com	2 137
batinews.fr	1 435

La revue de presse

Aller au-devant de nos abonnés pour leur parler de vous

La revue de presse par email est diffusée deux fois par semaine. 4 à 8 articles sont repris, une belle image, un résumé complet ainsi le cliqueur, c'est-à-dire celui ou celle qui souhaite lire l'article en entier, représentera un intérêt commercial pour nos clients. Une entreprise sera présente dans la mesure où elle aura acheté un booster (ponctuellement ou par abonnement). Fichier lecteurs communiqué une semaine après la parution (email au minimum mais la plupart du temps métier, nom de l'entreprise, adresse, téléphone).

Chaque article proposé par nos clients pourra disposer de liens (site internet, espace produit, fiche produit, accès à un distributeur, demande de rdv ou de visio, etc...). Ainsi de l'intérêt à l'action l'effort doit être minime.

Revue de presse		Envoyée tous les mardis et jeudis à 150 000 acteurs du bâtiment
Booster un article	200,00	Avec liste des lecteurs, possibilité de personnaliser les messages en fonction de la cible
Push article vers web mag	20,00	Avec liste des lecteurs
Marketing automation	100,00	Avec suivi



Bilan des activités et actualités VEKA avec Emmanuel Demesmay, Directeur Général

Après 9 mois aux commandes de la direction générale de VEKA France, extrudeur gammiste et concepteur de menuiseries PVC, Emmanuel Demesmay dresse un bilan positif de l'entreprise. Malgré le ralentissement du marché actuellement ressenti dans le neuf, il reste confiant sur les opportunités qui s'offrent à la filiale française.

N° 311 - Mai 2024

PRESCRIPTION

@batimédia

N° 39 - AVRIL 2024

ENTREPRISES

@batimédia

Entreprises du bâtiment, installateurs et artisans

Bosch Home Comfort dévoile deux nouvelles:
Pompes à chaleur air/eau hybrides pour la
rénovation des maisons individuelles

Page 4

deceuninck

 **BOSCH**

Les Magazines

Des reportages plus complets suivis dans le temps

Magazines mensuels, diffusés auprès de nos 150 000 lecteurs (40 000 pour la prescription et 110 000 pour les entreprises, installateurs et artisans).

1. Mise à disposition directe par email lors de la sortie
2. Mise en avant dans nos newsletter (la revue, armoire à docs) au quotidien
3. Rubrique kiosque de notre portail armoire à docs
4. Article sur batimédialive.com
5. Le push article permet d'inciter les lecteurs à aller sur l'article d'une entreprise ou voir sa publicité et crée ainsi une liste de lecteurs motivés.
6. L'intégration d'une entreprise à un reportage lui donne une vraie opportunité de mettre en avant ses avantages notamment grâce aux vidéos de mise en œuvre d'un produit en situation.
7. Dossiers thématiques en fonction de l'actualité
8. Encarts publicitaires sur la couverture donnant de très nombreuses occasions d'être vus, puisque repris sur tous nos envois.

Axiome Média  Le marketing
BatiMedia



N° 311 - Mai 2024

PRESCRIPTION

@batimédia

Maîtrise d'oeuvre et maîtres d'ouvrage



N° 39 - AVRIL 2024

ENTREPRISES

@batimédia

Entreprises du bâtiment, installateurs et artisans



La publicité		Magazines mensuels
Info pro ¼ page	250,00	
½ page	500,00	
1 page	1000,00	Y compris 3eme et 4eme de couverture
Le point sur	2000,00	2 pages, une de publicité et la deuxième contenant un article technique rédigé par un manager technique de l'entreprise
Espaces sur page de couverture	250,00	3 espaces sur la page de couverture avec un avantage c'est que la couverture est mise en avant dans toutes nos publications
Page de couverture	3000,00	Première ou deuxième de couverture

Les actions

Newsletter dédiée et Emailing

Emailing		
Newsletter dédiée (articles)	1500,00	Plusieurs articles sur votre entreprise diffusés sur batimédialive.com, votre espace entreprise, votre site internet, un texte d'incitation à l'action
Emailing (commercial)	1800,00	Sur modèle fourni par l'entreprise
Marketing automation	inclus	

Follow-up

Follow-up		
Par courriel	200,00	Forfait
Par téléphone	10,00	Par contact.
		Chaque lecteur est contacté par téléphone pour faire le point sur son besoin.

E.NEWS DÉDIÉE

La sollicitation par email est énorme ! Pour pouvoir se frayer un chemin, vers une ouverture, une lecture, des réactions ou le début d'un échange commercial, les méthodes habituelles ne suffisent plus. Chez Batimédia, nous construisons tous les jours un relationnel fort avec nos abonnés, nous pouvons vous en faire profiter lorsque vous faites appel à nous.

Voici 6 raisons de faire appel à Batimédia pour vos eNews dédiées à votre entreprise

1. Nous pouvons créer pour vous une eNews dédiée en reprenant les articles publiés sur vous sur batimedialive ou dans nos magazines, présenter votre espace et vos produits, donc une lettre d'information extrêmement complète qui va attirer l'intérêt de nos abonnés.
2. Cette communication sera envoyée à notre base d'abonnés, en notre nom et pour vous, ce qui compte tenu des échanges habituels que nous avons avec eux, permet d'offrir une attention particulière à votre eNews dédiée.
3. Nous utilisons une technique d'approche prédictive basée sur l'historique, les profils, les horaires ainsi que les réactions par des envois successifs sur une semaine. Nous avons pu, par exemple doubler les résultats grâce à cette démarche.
4. Le marketing automation permet d'envoyer un email personnalisé (fonction des clics et du comportement) pour une concrétisation commerciale ou une relance de l'intérêt - l'email est envoyé suivant certaines conditions d'horaires, de sujets, et de thématiques.
5. Nous vous fournissons le fichier des cliqueurs en fin de mission
6. Le follow-up téléphonique ou par email permet au fil de l'eau de repérer des potentiels commerciaux et d'agir immédiatement (appels temps réel ou à J+1).

La même démarche est utilisée pour vos emails commerciaux

Le marketing
BatiMédia

Axiome Média  Le marketing
BatiMédia

FOLLOW-UP

Cela ne sert à rien de dépenser de l'argent en publicité et communication si on ne peut pas exploiter les remontées. Cependant, il est assez difficile pour une entreprise de disposer de suffisamment de ressources pour traiter rapidement les contacts identifiés et d'en faire ressortir les affaires qui sont les plus intéressantes, les plus en adéquation avec l'expérience et les techniques de l'entreprise. C'est la raison pour laquelle nous avons mis en place, plusieurs démarches pour qualifier vos remontées, les suivre rapidement et identifier des projets.

Le marketing automation

Pour chaque cliqueur, un email sur votre entreprise sera envoyé par exemple deux jours après pour lui rappeler son intérêt pour vos produits et lui permettre d'ouvrir une relation commerciale avec vous. En fonction du lien cliqué, un email différent peut être envoyé. L'avantage de ce système, est bien évidemment que la démarche commerciale est ainsi bouclée, identification d'un intérêt, envoi d'une information ou d'une offre incitant le prospect à réagir.

Le follow-up par email et par téléphone

Le follow-up va plus loin encore, pour chaque cliqueur ou visiteur, un email de qualification de son besoin lui est envoyé avec un lien vers une enquête on line. Ceux qui vont répondre vont vous apporter des éléments par rapport à un projet ou un besoin précis. Leur réponse vous est immédiatement envoyée par mail pour un suivi commercial immédiat. En parallèle, nous pouvons faire un appel dès le lendemain de la consultation de vos informations pour une qualification d'un éventuel besoin et une ouverture commerciale. 3 jours après la diffusion de votre article vous aurez sur votre bureau les contacts qui ont un projet incluant vos produits ou services.

Le marketing
BatiMédia

Prendre rendez-vous avec nos équipes



*Plus d'information sur
Batimediamarketing.com*

*Michel Soufir
Président*

*+ 33 6 41 17 21 73
m.soufir@batimedia.com*

*Bernard Vilmouth
Directeur des partenariats
+ 33 6 58 49 16 17
b.vilmouth@batimedia.com*

*37 Bis rue du général Leclerc
92130 Issy les Moulineaux
Téléphone : + 33 970 407 007*

Axiome Média  **BatiMédia**