



## Conseils pour démarches commerciales ...

Par **kalibra**, le 11/01/2008 à 10:30

Bonjour à tous !

(Création d'entreprise dans le secteur de l'audiovisuel)

De formation technique et peu d'expérience commerciale, j'ai énormément de mal à démarcher ma clientèle, des hôtels principalement. J'ai donc décidé de ne pas m'immatriculer tant que je n'ai pas de client potentiel mais les semaines passent et toujours rien à l'horizon !

J'ai essayé le porte à porte, par téléphone, par email, par courrier, etc ... pas beaucoup d'accroche.

Quels sont vos (précieux) conseils ? ;-)

Est-il possible de trouver des personnes type "agents commerciaux", payés uniquement si un contrat est signé ? (sachant que je ne suis toujours pas immatriculé).

Merci d'avance et très bonne continuation à tous !

Benoît

Par **jeanpierre83**, le 11/01/2008 à 12:40

moi je te conseille de faire une étude de marché avant tout, opte plutôt pour un contrat d'interim au départ comme ça tu éviteras les frais de sociétés et si ça marche crée ta société!

Par contrat d'intérim j'entends par là que tu vas te mettre d'accord avec la société d'intérim dès le départ comme ça tu transformeras ton devis en équivalent d'heures et le client payera la société d'intérim qui elle meme te reversera ton du et payera tes charges. Un bon compromis à mon avis pour le départ sans prendre de risques.

Par **kalibra**, le **11/01/2008** à **14:18**

Bonjour,

L'idée de pouvoir faire appel à de l'interim me plait énormément, surtout pour partir sans risques ! ;- ) Mais j'avoue ne pas avoir bien compris votre methode.

1/ Comment faire appel à une agence intérimaire si je ne suis pas immatriculé ?

2/ Je n'ai pas compris comment transformer un devis (vente de materiel) en heures de travail ?

3/ Si c'est l'interim qui me reverse mon dû, alors le contrat de vente décroché par le commercial intérimaire sera entre le client (l'hôtel) et l'agence d'interim c'est ça ? Mais qui va acheter le materiel ?

Merci d'avance.

Benoît

Par **jeanpierre83**, le **11/01/2008** à **20:24**

Je pensais que vous vendiez une prestation de service ("étant de formation technique") et non pas un produit, dans le cas présent l'intérim n'est pas la solution!

1/n'importe qui peut faire appel à une agence d'intérim, un particulier ou une société en tant que demandeur.

2/je vais réfléchir à une solution appropriée pour que vous évitiez de monter votre société avant d'être certain que cette activité marchera (une question: est ce que votre activité est liée uniquement à un seul fournisseur? pour voir si la piste du contrat de courtage est envisageable?)

Par **kalibra**, le **12/01/2008** à **12:39**

Bonjour,

Je ne savais pas que n'importe qui pouvait faire appel à une agence d'interim. C'est plutôt pratique.

Pour répondre à votre question, mon activité n'est pas liée à un seul fournisseur, mais plutôt des dizaines.

Je vous remercie de prendre le temps de réfléchir à mon problème. Moi j'avoue ne pas avoir de solutions. Une fois immatriculé, les charges à payer sont telles qu'on ne peut pas prendre le risque d'attendre 6 mois avant de trouver le premier client.

Merci encore. Salutations.

Benoît