



ESLSCA
Business School
Alumni Association

Projet d'enrichissement de la Base de
données et de souscription de
cotisations

Mai – juin 2021

Le projet Phoenix

Notre base de données est peu mise à jour, et nous ne contactons qu'une petite partie de nos potentiels Alumni : moins de 4 000 sur 13 000

Pour permettre le développement de nos activités, et le nombre de nos cotisants, il nous faut résolument « pousser les murs »

3 Objectifs :

- 1) créer plus de 1 000 nouvelles adresses emails et téléphones portables par un traitement informatique
- 2) Par une campagne de marketing téléphonique, et des recherches sur LinkedIn mettre à jour plus de 1 000 coordonnées d'Alumni
- 3) Générer plus de 200 cotisations



Plan du document

- 1) Export de la base de données et traitements
- 2) Sélection d'un téléacteur
- 3) Formation
- 4) Administratif et légal
- 5) Exécution
- 6) Planning
- 7) Bilan



1) Export de la base de données et traitements



ESLSCA
Business School
Alumni Association

a) Brigitte a fait un export général de notre base de données avec les informations personnelles et professionnelles des Alumni

b) Ce fichier va être remis à la société Data Company, spécialisée dans l'enrichissement de bases de données BTC ou BTB.

<https://www.datacompany.fr/>

Ce traitement va permettre d'ajouter des téléphones fixes et portables ainsi que des emails. (à priori à titre gracieux)



d) Par un envoi de SMS nous allons au préalable expurger les faux numéros pour aller plus vite, et aussi mettre à jour notre BDD.

Statistiques

		France	Commentaires
Total disponible	13 234		Attention doublons à supprimer années 18 19 et 20
Téléphone personnels			
Nombre de tel	3522	3374	
Nombre de mobile	3145	2953	
Téléphones professionnels			
Nombre de tel2	616	573	
Nombre de mobile2	551	513	
Nombre de mail	6021		
Nombre de mail2	2297		
Nombre adresses postales		3779	

Résultats de l'enrichissement informatique données BTC (personnelles)

Libellé	Volume
Volume en entrée	13 704
Rapprochés à l'individu	1 927
Rapprochés à l'email	898
Rapprochés au téléphone mobile	623
Rapprochés au téléphone fixe	344
Total rapprochés	3 792
%	27,67%

Emails trouvés	1 710
Identiques	1136
Différents	335
Nouveaux	239

Téléphones mobiles trouvés	2 234
Identiques	1153
Différents	274
Nouveaux	807

Téléphones fixes trouvés	1 825
Identiques	1165
Différents	282
Nouveaux	378

10% d'emails en plus ou différents

37% de mobiles en plus ou différents

20% de fixes en plus ou différents

Résultats de l'enrichissement informatique données BTB (professionnelles)

- 300 fixes perso
- 19 mobiles perso

(il y a parfois mélange entre pro et perso pour les Soho)

- 117 emails pro
- 4 mobiles pro
- 281 fixes pro

- 1^{er} objectif atteint

2) Sélection d'un téléacteur

Une opportunité nous a été apportée par un de nos Alumni, Pierre Goutt promo 82.

Son fils, Alexi, âgé de 22 ans est disponible deux mois (mai et juin), et a accepté notre mission.

Brigitte et Stéphane lui ont fait passer mardi 20 avril un entretien d'embauche, et il nous semble très désireux de trouver un emploi en attendant le mois de juillet, début de la saison hôtelière.



3) Formation

Une relation de SB : Mr Jean Grare, Président fondateur de la société Talk Fundraising. <http://www.talkfundraising.fr/> nous a fait l'offre suivante car on ne s'improvise pas téléacteur.



Cette société est spécialisée dans le marketing téléphonique pour les associations caritatives, et a déjà travaillé pour l'ICAM de Lille !



3) Formation



ESLSCA
Business School
Alumni Association

La semaine du 4 au 7 mai prochain, Alexi va être formé par Talk, ainsi que deux autres téléacteurs mis gracieusement à notre disposition.

Sur son ordinateur, sera installé un logiciel de gestion de campagne, dans lequel sera intégré notre base de données.

Pendant une semaine, le script sera testé, modifié et optimisé.

Pendant une semaine, l'équipe se motivera, se challengera pour apporter une parfaite rigueur et performance dans la diffusion du script sur notre base de données.

Alexi sera hébergé dans un lieu proche de Boulogne sur Mer.



ESLSCA
Business School
Alumni Association

4) Administratif et légal

Un CDD sera réalisé par Pierre Chicha et signé lundi 3 mai.
Salaire SMIC.

La clé du bureau a été remise à Alexi. Il prendra son PC personnel, car nous n'avons pas encore pu récupérer celui d'Amal.

Alain s'occupera des fiches de salaire.



5) Exécution

A l'issue de la phase test, lundi 10 mai, Alexi se rendra 11 Rue de Cambrai 75019 Paris pour poursuivre son travail.

Nous avons eu l'accord de Xavier Auzanneau pour qu'Alexi s'installe à l'étage du service marketing, afin de ne être seul.

Le responsable de la mission sera Vincent Pécout, qui assurera le suivi et la bonne exécution de l'ensemble du projet jusqu'au 30 juin. (Merci Vincent !)

Un point hebdomadaire sera fait avec Stéphane Barthélemy,



Vincent Pécout
Promo 81

Opportunité - stratégie

Fort de leur expérience avec l'ICAM, Jean Grare et son adjointe, Marie Laure Mailly nous ont chaudement recommandé de solliciter des adhésions en même temps que les mises à jour.

5 € par mois a été jugé trop faible par rapport à ce qui se fait par ailleurs, et il nous a été conseillé de créer deux nouvelles offres :

- 10 € par mois pour un soutien spécial à l'embauche d'un (e) salarié (e)
- 20 € par mois pour abonder un fond de solidarité et financer une ou des bourse (s) à des étudiants méritants.

Mise en place avec Netanswer

- Nous allons, au plus vite, paramétrer notre site internet pour pouvoir :
 - Enregistrer des cotisations à 10 ou 20 € par mois
 - Ou des cotisations simples
 - Ou des dons spécifiques
- Ceci avait été commencé avec Amal, et doit être finalisé avec Chloë Labrucherie de Netanswer

6) Planning



ESLSCA
Business School
Alumni Association

23 avril 2021

Semaine du 26 au 30 avril

Du 29 avril au 4 mai

Semaine du 04 au 07 mai

10 mai

30 Juin fin de la mission

Accord du Bureau

traitements informatiques

Mise en place du site internet / prélèvement

Formation

début à Cambrai et suivi hebdo



7) Bilan

En fin de contrat, il sera demandé à Alexi de rédiger un mémorandum sur tout ce qu'il convient de faire pour optimiser les résultats pour des opérations à venir. (script, horaires, ratios de performance, méthodes, etc.)

Le fichier enrichi sera réintégré par Jérôme Nevicato, en étroite collaboration avec les informaticiens de Talk. 'et Netanswer en cas de besoin)

Un bilan chiffré sera fourni au bureau, CA et à l'école.

Ainsi, dès la rentrée, nous pourrons dialoguer avec une base élargie et renouvelée, mener à bien des campagnes de cotisation et envisager de traiter 100% de notre fichier dans le cadre d'autres opérations similaires.

7) Bilan



Nous souhaitons aussi affirmer que même pendant l'absence de tout salarié, et handicapé par ce manque, notre bureau est capable de mener de belles opérations et de préparer le futur à venir.

Perspectives futures : mises à jour linkedin, google, etc de l'ensemble de la base.

Goulven Aubrée, notre nouvel administrateur, a aussi proposé d'enrichir notre base de données, nous le ferons en fin de programme.

Merci Goulven, à toi et à ta société :

