



CALL IA

CHECKLIST GRATUITE

10 points pour reconnaître un bon fichier de leads

Avant d'acheter le moindre fichier de prospection, passez-le au crible de ces 10 critères. Un seul « non » peut plomber votre taux de transformation.

1

Exclusivité

Le fichier n'est PAS revendu à vos concurrents. Un contact exclusif vaut dix contacts partagés.

2

Fraîcheur

Données récentes, générées à la demande — pas un fichier qui traîne depuis 3 ans.

3

Ciblage précis

Secteur, taille d'entreprise et zone géographique correspondent réellement à votre cible.

4

Le bon décideur

Vous joignez la personne qui décide — pas un standard ou un service générique.

5

Coordonnées vérifiées

Numéros et emails testés et valides. Un fichier plein de faux numéros vous fait perdre du temps.

6

Taux de joignabilité

Vous arrivez effectivement à joindre les contacts, pas seulement à composer un numéro.

7

Conformité RGPD

Collecte légale, information des personnes et droit d'opposition simple à exercer.

8

Respect de Bloctel

Pour le démarchage téléphonique, la liste d'opposition est bien prise en compte.

9

Volume maîtrisé

Une quantité adaptée à votre capacité de traitement — mieux vaut 50 bons leads que 500 ignorés.

10

Traçabilité & contrôle qualité

Vous savez d'où vient la data et elle a été vérifiée par un humain avant livraison.

CALL IA coche les 10 cases.

Des leads B2B générés par IA, contrôlés à la main, exclusifs et prêts à appeler.

www.leadscall-ia.com

07 56 28 87 00 · contact@leadscall-ia.com