

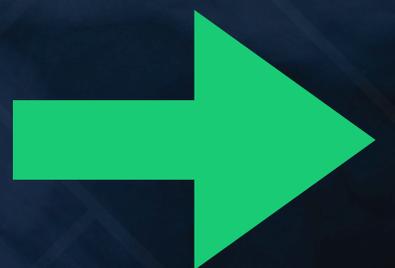
4

MESSAGES DE PROSPECTION

DÉCALÉS



**POUR FAIRE RIRE
TES PROSPECTS**



1 - INVENTER UN DIALOGUE

Le concept :

On débute le mail en simulant une conversation potentielle avec le prospect. Et on lui propose de continuer la conversation lors d'un RDV.

L'exemple de la slide suivante :

Une agence web qui vend des sites réalisés sur WordPress. Leurs cibles : les entreprises qui utilisent des sites Wix.

1

INVENTER UN DIALOGUE

Salut {{firstName}},

Pour gagner du temps, j'ai déjà écrit notre conversation :

Vous : "Mon site Wix fait le job..."

Moi : "Vraiment ? Et Google, il le trouve facilement ?"

Vous : "Euh... pas trop. Et je galère pour le personnaliser."

Moi : "Bah pourquoi vous ne passez pas sur WordPress ?"

Je vous propose un call de 15 min pour finir cette conversation et vous montrer comment WordPress peut tripler le nombre de visites sur votre site.

Partant ?

P.S. – 15 minutes, c'est 1% de votre journée de travail.

Imaginez le retour sur investissement si ce 1% changeait les 99% restants !

2 - IMAGINER UNE HISTOIRE

Le concept :

On raconte le début d'une histoire à la façon d'un conte pour enfant. L'histoire commence par la douleur du prospect.

L'idée c'est d'appuyer sur sa peur !

L'exemple de la slide suivante :

Un entreprise spécialisée dans la cybersécurité qui cible les entreprises aux données sensibles et à la conscience écologique avancée.

2

IMAGINER UNE HISTOIRE

Bonjour {{firstName}},

Il était une fois une entreprise qui croyait ses données en sécurité... ... jusqu'au jour où ✨ CATASTROPHE ! ✨

Fin de l'histoire ? Pas forcément !

Chez {notre_entreprise}, on réécrit la fin :

- Zéro interruption, zéro perte
- Serveur dédié ultra-sécurisé
- Sauvegarde de vos données 24/7

On invente la suite ensemble autour d'un café virtuel cette semaine ?

P.S. : Pour chaque nouveau client = 2 arbres plantés. Happy end garanti ! 🌳

3 - L'AGENT SECRET

Le concept :

On utilise le vocabulaire des agents secrets et on fait passer notre mail pour un ordre de mission. L'idée c'est d'utiliser les douleurs des prospects comme des potentiels suspects !

L'exemple de la slide suivante :

Une entreprise qui vend des formations en gestion de patrimoine et qui vise les chefs d'entreprises de - de 50 personnes.

3

LA MÉTHODE DE L'AGENT SECRET

Bonjour {{first_name}},

Nous enquêtons sur une disparition massive de patrimoine chez les chefs d'entreprise. 🕵️

Les suspects principaux sont :

- Une fiscalité excessive
- Un manque d'optimisation
- L'absence de stratégie retraite

Votre mission, si vous l'acceptez :

M'accorder 15 minutes d'appel pour vous révéler comment nous avons déjà sauvé le patrimoine de 1000 chefs d'entreprise (avec 98% de satisfaction).

Vous avez de la dispo cette semaine ?

4 - LES QUESTIONS RÉTHORIQUES

Le concept :

On pose plusieurs questions au prospect dès le début du mail. Des questions qui doivent évidemment le renvoyer à ses peurs et à ses douleurs en rapport avec notre produit/service.

L'exemple de la slide suivante :

Une agence événementielle qui cible les PME qui ont eu de très bons résultats en 2024 et qui envisagent d'organiser un event avec leurs équipes.

4

LES QUESTIONS

RÉTHORIQUES

Hello {{firstName}},

Trois questions qui vont te donner des sueurs froides : 😱

- 1 – Sais-tu comment tu vas remercier tes équipes pour cette année ?
- 2 – Comment faire un événement qui marque les esprits dans mon budget ?
- 3 – Que dirais-tu à tes collaborateurs si l'événement était un flop total ?

Pas de panique ! On a la solution.

- Des concepts wow qui feront jaser (positivement) pendant des mois
- Zéro stress : on gère tout, vous profitez de la fête
- Retour sur investissement garanti : motivation d'équipe boostée à 200%

Si tu es curieux de voir comment on peut bluffer tes équipes on peut se faire un call de 15 minutes d'ici la fin de semaine ?

P.S. : Le temps passe vite, et les meilleurs prestataires sont vite bookés.

T'AS KIFFÉ ?
T'AS KIFFÉ ?
T'AS KIFFÉ ?
T'AS KIFFÉ ?
T'AS KIFFÉ ?
T'AS KIFFÉ ?
T'AS KIFFÉ ?
T'AS KIFFÉ ?
T'AS KIFFÉ ?

ALORS PARTICIPE À MON **BOOTCAMP** PROSPECTION

Le bootcamp s'articule comme ceci :

- 6 séances collectives de 1h30
- 3 coachings individuels de 1h

Pour seulement 490€. C'est donné.

Je prends 8 personnes.

POUR POSTULER C'EST ICI :

<https://tally.so/r/3jQgJR>