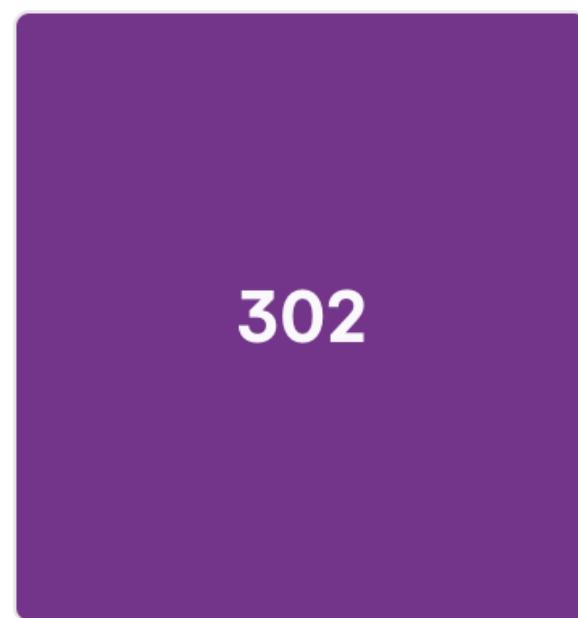


COMMENT J'AI GÉNÉRÉ 12 RDV QUALIFIÉS (EN SEULEMENT EN 2 HEURES)

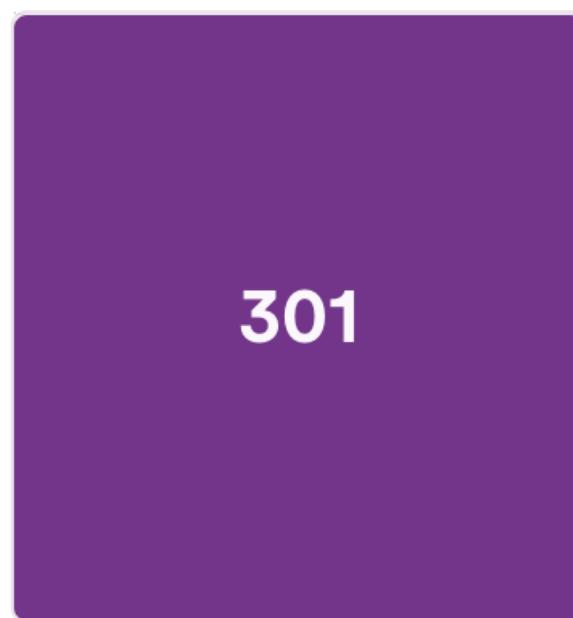
la stratégie complète

Engagement

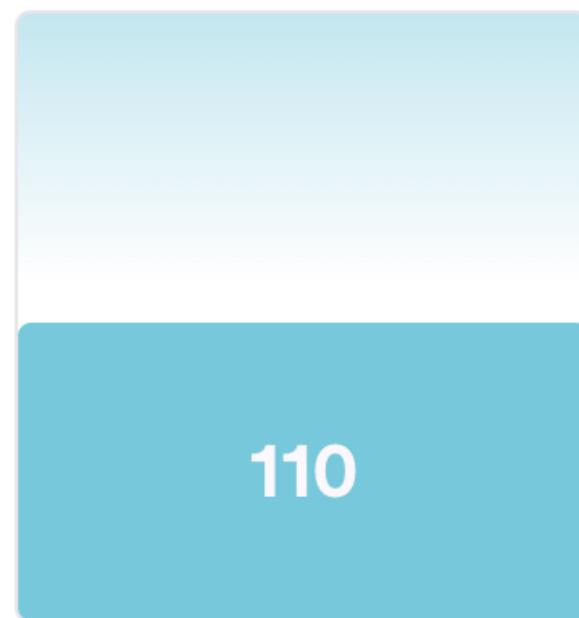
[View actions details](#)



All leads



Contacted



Replied

302

99%

36%

LINKEDIN ACCEPTED REQUEST

207

Of the 301 requests sent.



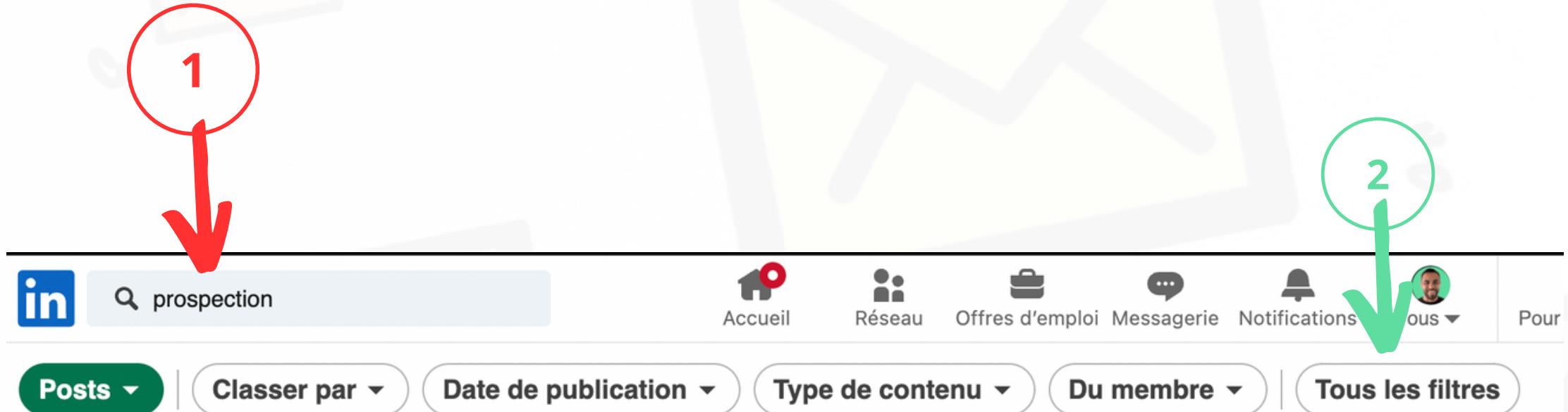
ÉTAPE

1

Trouver des gens
intéressés par ton
offre en 3 clics



AIDE TOI DE LA RECHERCHE LINKEDIN :



1 Je commence par rechercher ma thématique : la **prospection**. Puis je ne cherche que les posts

2 Ensuite je vais jouer avec les filtres. Dans le cas présent, le simple filtre "**les plus récents**" me donne satisfaction.

Les résultats incroyables que ça peut donner

Je scrolle un peu jusqu'à tomber sur ce post de Lucas de chez Lemlist.



Lucas Philippot • 1er

Décrochez +10 rdv qualifiés/sem - @lemlist
2 mois • Modifié •

•••

La bible pour devenir un maître du cold email

J'ai rassemblé tous mes conseils et astuces, notamment :

- Ma méthode en 3 étapes pour obtenir des taux de réponse de 17 à 30 % et plus
- L'email de prospection qui me donne +60% de réponses
- 10 règles d'or pour les emails
- 10 éléments pour avoir de meilleurs cold email
- Ma méthode pour personnaliser en masse
- Les hacks pour rendre vos emails de prospection plus humains
- La structure d'email de prospection
- Plus de 10 templates email pour la prospection entrante/sortante
- Usecase pour la video prospection
- Différentes ressources et webinars

Et le meilleur de tout :

- Je la mets constamment à jour

Je l'envoie gratuitement à tous ceux qui :

1. Aiment cette publication
2. Commentent "email"
3. Me suivent

P.S. Cliquez sur ""Republier"" pour partager à ton réseau !

EDIT:

Je m'attendais pas à un tel engouement ! Vous avez fait exploser mes DM, voici la bible mais tu peux quand même liker :) :

<https://lnkd.in/eKZCqWv6>

Vous et 626 autres personnes

574 commentaires • 11 publications



J'aime

Commenter

Republier

Envoyer

Comment exploiter ce post pour générer des prospects chauds en quelques minutes ?



POURQUOI CE POST EST

PARFAIT ?



Lucas Philippot • 1er

Décrochez +10 rdv qualifiés/sem - @lemlist

2 mois • Modifié •

•••

La bible pour devenir un maître du cold email

J'ai rassemblé tous mes conseils et astuces, notamment :

- Ma méthode en 3 étapes pour obtenir des taux de réponse de 17 à 30 % et plus
- L'email de prospection qui me donne +60% de réponses
- 10 règles d'or pour les emails
- 10 éléments pour avoir de meilleurs cold email
- Ma méthode pour personnaliser en masse
- Les hacks pour rendre vos emails de prospection plus humains
- La structure d'email de prospection
- Plus de 10 templates email pour la prospection entrante/sortante
- Usecase pour la video prospection
- Différentes ressources et webinars

Et le meilleur de tout :

- Je la mets constamment à jour

Je l'envoie gratuitement à tous ceux qui :

1. Aiment cette publication
2. Commentent "email"
3. Me suivent

P.S. Cliquez sur ""Republier"" pour partager à ton réseau !

EDIT:

Je m'attendais pas à un tel engouement ! Vous avez fait exploser mes DM, voici la bible mais tu peux quand même liker :) :

<https://lnkd.in/eKZCqWv6>

Vous et 626 autres personnes

574 commentaires • 11 publications



J'aime

Commenter

Republier

Envoyer

Parce qu'il propose un contenu **à forte valeur ajoutée** sur la prospection

Parce qu'on peut identifier facilement en commentaire les gens intéressés.

Parce qu'il y a plus de **600 personnes intéressées par la prospection**

ÉTAPE 2

Récupérer les
données



POUR EXTRAITRE LES PERSONNES QUI ONT COMMENTÉES,

TU AS DEUX OPTIONS :



Les récupérer à la main

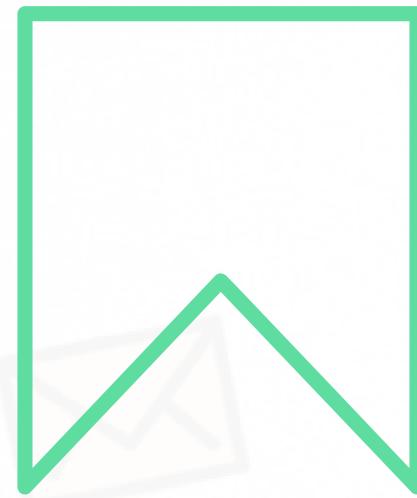
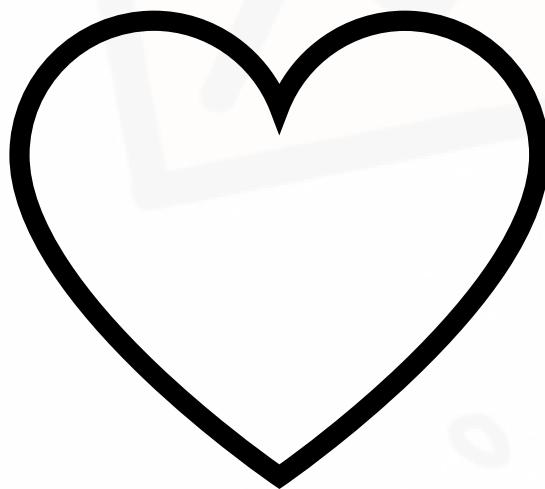


Je te parle de la deuxième option dans la slide 14

Mais avant d'aller à la slide 12 :



DONNE MOI UN PEU DE FORCE



LA
FABRIQUE
À PROSPECTS

Allez, on reprend



ÉTAPE 3

Automatiser la prise
de contact



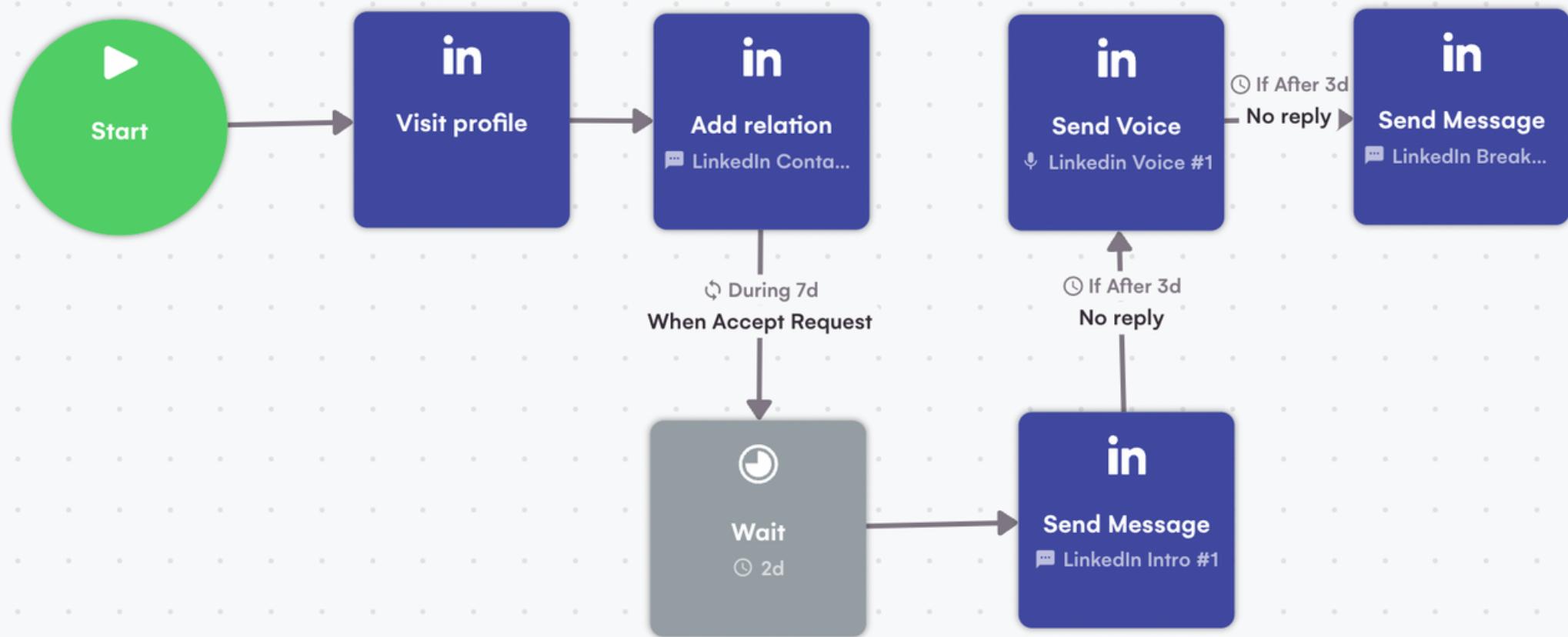
JE ME RETROUVE AVEC UN

FICHIER DE 302 PROSPECTS

POTENTIELS

first_name	last_name	Job title	linkedin_profile_url
Jérôme	Nahmani	Co-Founder	https://www.linkedin.com/in/jerome-nahmani
Marc-Eric	Ahua	Growth Hacker / Prompt Engineer	https://www.linkedin.com/in/marcericahua
Maxime	Vilret	Co-Founder & Ceo	https://www.linkedin.com/in/maxime-vilret
Carole	Clain	Account Manager	https://www.linkedin.com/in/clairn-carole
Jennifer	Silvera	Directrice Associée	https://www.linkedin.com/in/jennifer-silvera-upwedo
Perle	Silve	Outreach Manager	https://www.linkedin.com/in/perlesilve
Patrick	Bobo	Business Developer	https://www.linkedin.com/in/patrick-bobo
L.	Gabrielphilippe	Fondateur	https://www.linkedin.com/in/coaching-personal-branding
Gaetan	L.	International Recruitment Consultant / Business Developer	https://www.linkedin.com/in/gaetanloueturquila
Alexandra	Hoffmann	Consultant Senior Rh	https://www.linkedin.com/in/transitionrh
Mehdi	Chniguir		https://www.linkedin.com/in/mehdichniguir
Florian	Marhic	Réalisateur Vidéaste	https://www.linkedin.com/in/florian-marhic-mazette-video
Laurent	Hanout	Ceo	https://www.linkedin.com/in/laurenthanout
Benjamin	Pâris	Designer Web	https://www.linkedin.com/in/benjamin-paris-02b0a95a
Loïc	Lafarge	Designer Ux/UI	https://www.linkedin.com/in/loic-lafarge-1044b536
Sabrina	Pezzei	Office Manager	https://www.linkedin.com/in/sabrina-pezzei-ghostwriter
Alexis	Vidal	Fondateur & Ceo - Expert Tiktok Chez Viralitik	https://www.linkedin.com/in/alexisvidal
Florian	Quiniou	Digital Marketing Manager	https://www.linkedin.com/in/florian-quiniou
Hassan	Benjelloun	Account Manager	https://www.linkedin.com/in/hassan-benjelloun-59353615a
Fanny	Fouquet-Djellab Hashtag Recrutement	Consultante En Recrutement Indépendante	https://www.linkedin.com/in/fannyfouquetrecruteurfreelance
Lionel	Péramo	Créateur De Cours En Ligne	https://www.linkedin.com/in/lionel-peramo-web-development
Celine	Luce	Assistant Administratif Bureau	https://www.linkedin.com/in/celine-luce-13252274
Jules	Bailly	Ceo & Fondateur / Expert En Génération De Leads	https://www.linkedin.com/in/jules-bailly-01900326b
Sweety	Ghoorah	Fondatrice / Consultante En Recrutement Indépendante	https://www.linkedin.com/in/sweety-ghoorah-recruteuseagroalimentaire
Delphine	Barea	Directrice Commerciale	https://www.linkedin.com/in/delphine-barea
Laurent	Carré	Consultant Marketing Digital	https://www.linkedin.com/in/laurent-carré
Rephael	Azogui	Responsable Marketing	https://www.linkedin.com/in/rephael-azogui
Alban	Lefebvre	Co-Founder	https://www.linkedin.com/in/alban-lefebvre
Mathieu	Delarue	Fondateur & Ceo	https://www.linkedin.com/in/mathieu-delarue-a22077191
Grégory	Tossen	Dirigeant D'Entreprise	https://www.linkedin.com/in/grégory-tossen-a1b988115
Salomé	Fabiau	Alternance Assistante Commercial Et Cheffe De Projet	https://www.linkedin.com/in/salomé-fabiau-942683225
Mohamed	Tefili	Développeur Web	https://www.linkedin.com/in/mohamed-tefili-9ab3a6211
Eugénie	Blockmans	Junior Business Developer	https://www.linkedin.com/in/eugénie-blockmans-a61b0b1a0
Martin	Thomas	Growth Marketer	https://www.linkedin.com/in/martin-thomas-1ab238194
Mamitiana	Mamitiana Andriamanantena	Hyundai Car Sales Advisor	https://www.linkedin.com/in/mamitiana-andriamanantena-92b07616b
Arnaud	Cheminant	Co-Fondateur	https://www.linkedin.com/in/arnaud-cheminant-92649a5b
Martin	Bassard	Coach Professionnel Certifié	https://www.linkedin.com/in/martin-bassard-30b6bb105
Ludovic	Gaud	Consultant En Développement Commercial	https://www.linkedin.com/in/ludovic-gaud
Sandrine	Nessi	Fondatrice	https://www.linkedin.com/in/sandrinenessi
Jean-Gabriel	Edmond	Gérant & Consultant Crm	https://www.linkedin.com/in/jeangabrieledmond
Fabian	Odillon	Growth Hacker	https://www.linkedin.com/in/fabian-odillon
Nicolas	Hue	Fondateur	https://www.linkedin.com/in/nicolas-hue91
Sandra	O.	Bénévole	https://www.linkedin.com/in/sandra-o-6529541b0

J'IMPORTÉ MES PROSPECTS DANS LA GROWTH MACHINE ET JE CRÉE UNE SÉQUENCE



On parle du détail des messages à la slide suivante

LE DÉTAIL DE MA SÉQUENCE

→ **MESSAGE 1 : NOTE D'AJOUT**

Message qui contextualise la prise de contact : j'ai vu que tu t'intéressais à la prospection puisque tu as commenté le post de XXX ...

→ **MESSAGE 2 : ENVOYER UN CONTENU**

Partage un contenu, une ressource, full apport de valeur en rapport avec ton sujet d'expertise.

→ **MESSAGE 3 : MESSAGE VOCAL**

Demande un feedback sur le contenu envoyé en message 2 via une relance vocale

→ **MESSAGE 4 : BREAK UP**

Le message où tu peux proposer ton offre ou un RDV par exemple.

LES RÉSULTATS :

Engagement

[View actions details](#)



Eh ben écoute j'ai une dispo à 17h,
mais pour 20 min max, après
j'enchaîne sur un rdv en extérieur !

2:16

Yes parfait voici mon numéro
06.

Lundi je suis dispo à 9h, entre 12
et 13 et à 18.15
Désolée ça fait pas beaucoup de
créneaux de dispo

Si tu veux se prendre rdv demain
vendredi en visio je suis OK. Je
suis disponible toute la journée de
9h à 19h (sauf entre 12h30 et
14h30)
Merci

10:47
Ba merci pour tes conseils et ton
accompagnement tu le vend
combien ?



ET CE N'EST PAS TOUT !

Je te donne accès à :



La méthode pour récupérer tous les commentaires d'un seul coup



La version complète des 4 messages de la séquence



Une vidéo qui t'explique comment appliquer ce carrousel à différents types de business

Tout est dans la slide suivante



LIKE CE POST ET COMMENTE **“PROSPECTION”**

Et je t'envoie le tutoriel complet (et la séquence complète) pour **appliquer ce carrousel à ton business !**

