

La police

DE LA PROSPECTION

ÉPISODE 1



COMMENT ÇA MARCHE ?

- J'analyse un mail de prospection qui commet plusieurs infractions.
- Je remets la personne dans le droit chemin en corrigeant son mail.
- Et au passage, je te donne toutes les explications !



LE MAIL COUPABLE

Bonjour Monsieur Dubois,

Je vous contacte aujourd'hui, puisque je souhaitais échanger avec vous concernant votre manière de travailler actuellement. Je vous adresse ce mail afin de vous présenter nos différentes solutions.

En quelques mots, nous sommes une PME situé à Purpan, dans l'ouest de Toulouse.

Nous accompagnons les industriels dans l'amélioration de leurs performances. Pour cela, depuis plus de 20 ans, nous offrons notre expertise sur 4 pôles pour l'intégration de :

- Scanners 3D et numérisation 3D,
- Imprimantes 3D et fabrication additive,
- Fraiseuses numériques automatisées,
- Différents services associés (installation, formation, accompagnement), développement d'applications métier).
- Réduction des coûts de production,
- Éliminer les tâches chronophages, répétitives sans valeur ajoutée, .

Nos solutions intéressent nos clients à différents stades de la production industrielle:

- Production
- Industrialisation
- Qualité
- BE, Outillages,..

Installé sur Toulouse, je peux facilement m'adapter à votre emploi du temps pour un appel ou un rendez-vous. N'hésitez pas à me recontacter pour en discuter quelques instants.

OBSERVATIONS

GÉNÉRALES

- ✓ **Le mail est beaaaauuuucoup trop long**

157 mots. Sachant que l'on préconise entre 70 et 90, on est quand même largement au dessus là !

- ✓ **Il y a trop d'informations**

Le informations beaucoup trop nombreuses rendent le mail totalement illisible.

- ✓ **Le mail est une présentation de l'entreprise**

Ce type de contenu là a plutôt sa place sur une plaquette de présentation !

L'ANALYSE EN DÉTAILS

Objet : Solution de fabrication rapide - {Entreprise}

Bonjour Monsieur Dubois,

Je vous contacte aujourd'hui, puisque je souhaitais échanger avec vous concernant votre manière de travailler actuellement. Je vous adresse ce mail afin de vous présenter nos différentes solutions.

En quelques mots, nous sommes une PME situé à Purpan, dans l'ouest de Toulouse.

Nous accompagnons les industriels dans l'amélioration de leurs performances. Pour cela, depuis plus de 20 ans, nous offrons notre expertise sur 4 pôles pour l'intégration de :

- Scanners 3D et numérisation 3D,
- Imprimantes 3D et fabrication additive,
- Fraiseuses numériques automatisées,
- Différents services associés (installation, formation, accompagnement), développement d'applications métier).
- Réduction des coûts de production,
- Éliminer les tâches chronophages, répétitives sans valeur ajoutée, .

Nos solutions intéressent nos clients à différents stades de la production industrielle:

- Production
- Industrialisation
- Qualité
- BE, Outillages,..

Installé sur Toulouse, je peux facilement m'adapter à votre emploi du temps pour un appel ou un rendez-vous. N'hésitez pas à me recontacter pour en discuter quelques instants.

Objet trop commercial. On ne précise pas le nom de sa boîte en objet !

Aucun contexte particulier, une introduction qui est trop fouillée, on décroche déjà du mail.

Trop de bullet points. On est sur énumération des services de l'entreprise et à aucun moment on ne parle du prospect en face de nous.

On reparle encore uniquement de la société et on ajoute une deuxième liste de bullet points. À ne surtout pas faire !

La formule "n'hésitez pas" à une connotation négative. Et surtout, on ne dit pas clairement au prospect ce qu'il doit faire.

CE QUE J'AURAI ÉCRIT

Objet : nouvelle production

Bonjour {firstname},

Je suis à la recherche d'une entreprise de {industrie} aux alentours de {ville}. En fait je propose des scanners et des imprimantes 3D qui vont vous permettre de :

- Réduire vos coûts de fabrication de x%
- Réduire vos délais de fabrication de x%
- Fabriquer des pièces en petite série très facilement

Je peux vous fabriquer la pièce de votre choix pour faire un essai.

Vous voulez qu'on s'appelle cette semaine pour en parler ?

PS : vous pouvez même remplacer le métal par des matériaux composites.



LIKE CE POST

AVANT DE LIRE L'ANALYSE



POURQUOI

ÇA FONCTIONNE ?

- ✓ **Le mail est bien plus court et lisible**

77 mots sans le PS. 88 avec le PS. On reste dans les limites autorisées.

- ✓ **On garde un côté très direct**

On ne mets aucune fioriture. L'idée c'est de convaincre le destinataire rapidement.

- ✓ **On parle "bénéfices" et plus "fonctionnalités"**

On a transformé les bullet points en bénéfices pour le prospect. C'est beaucoup plus parlant et impacant pour lui.

L'ANALYSE EN DÉTAILS

Objet : nouvelle production

Bonjour {firstname},

Je suis à la recherche d'une entreprise de {industrie} aux alentours de {ville}. En fait je propose des scanners et des imprimantes 3D qui vont vous permettre de :

- Réduire vos coûts de fabrication de x%
- Réduire vos délais de fabrication de x%
- Fabriquer des pièces en petite série très facilement

Je peux vous fabriquer la pièce de votre choix pour faire un essai.

Vous voulez qu'on s'appelle cette semaine pour en parler ?

PS : vous pouvez même remplacer le métal par des matériaux composites.

Objet qui peut laisser penser à un mail interne mais qui n'est pas mensonger non plus !

On laisse penser dans la preview que l'on peut être un client. Puis on est très honnête pour justifier la raison du contact : proposer nos imprimantes.

On parle de bénéfices pour le prospect. On veut lui montrer ce que l'on peut lui apporter.

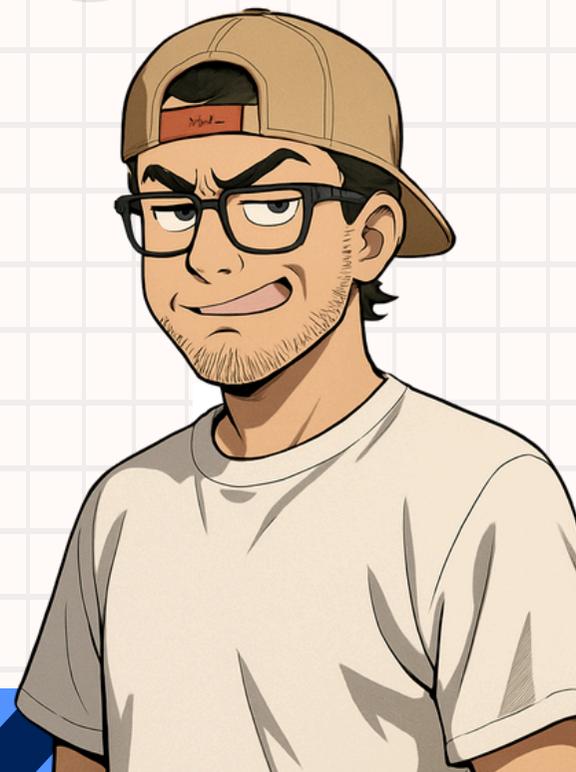
On propose un essai qui n'est pas engageant. C'est rassurant pour lui.

On utilise un CTA très direct en s'appuyant sur la proposition du dessus. L'idée : obtenir un oui, puis proposer nos dispos !

On ajoute un PS qui montre que l'on connaît parfaitement l'industrie de notre prospect.

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 LIS LA
DERNIÈRE SLIDE



ALORS J'AI CRÉÉ UNE OFFRE POUR PROSPECTER POUR TOI TOUT L'ÉTÉ

Le fonctionnement est simple :

→ Je prends en charge pour 3 mois :

- ✓ La création de tes fichiers
- ✓ L'enrichissement de tes fichiers
- ✓ L'écriture de tes séquences de mails
- ✓ Les configurations techniques des emails
- ✓ 100 % des outils dont tu as besoin pour prospecter

Il me reste 3 places pour l'été. Et je sélectionne les profils !

POUR ME CONTACTER

<https://tally.so/r/m6y6Xk>