

50

MÉTHODES

POUR RELANCER TES PROSPECTS



PPPPSSSSSSSSSSSSSTTTTTTTTTT

Je te donne l'**astuce ultime** pour
réussir tes emails de relance à la
[slide 54](#), alors reste bien
jusqu'au bout !

01

ENVOYER UNE ÉTUDE DE CAS

Présente une étude de cas qui montre comment tu as aidé un client similaire à atteindre ses objectifs.

02

PARTAGER UN ARTICLE PERTINENT

Envoie des articles de blog
ou des publications
récentes qui pourraient
vraiment intéresser ton
prospect.

03

PROPOSE UN AUDIT GRATUIT

Propose un audit gratuit
sur ton **sujet d'expertise**
pour identifier avec lui des
opportunités
d'amélioration.

04

FOURNIR DES CHIFFRES

Partage des **données** et **des statistiques récentes** sur leur industrie pour les aider à mieux comprendre le contexte actuel.

05

DONNER DES CONSEILS GRATUITS

Offre des conseils
spécifiques et
actionnables qui peuvent
directement résoudre leurs
problèmes.

06

ENVOYER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

Fournis des rapports sectoriels ou des **études de marché** pertinentes pour les tenir informés des dernières tendances.

07

PARTAGE UNE RESSOURCE GRATUITE

Envoie des ebooks, guides
ou livres blancs gratuits
qui pourraient leur être
utiles.

08

PROPOSE UNE DÉMO

Invite-le à une
démonstration gratuite de
ton produit ou service
pour leur montrer
concrètement ce que tu
peux leur apporter.

09

OFFRIR UNE CONSULTATION

Propose une **consultation gratuite en visio** pour discuter de leurs besoins et voir comment tu peux les aider.

10

PARTAGER DES TENDANCES DE L'INDUSTRIE

Informe-les des dernières
tendances et innovations
dans leur secteur.

11

FOURNIR DES MODÈLES UTILES

Envoie des modèles de documents ou de processus qu'ils peuvent utiliser immédiatement.

12

PROPOSER UN ESSAI GRATUIT

Propose un essai gratuit de ton produit ou service pour qu'ils puissent tester sans engagement.

13

PARLER DE TES SUCCÉS CLIENTS

Envoie des **témoignages**
ou des **histoires de succès**
de tes clients pour inspirer
confiance.

14

PROPOSER UNE FORMATION GRATUITE

Propose des webinaires ou
des formations gratuites
de quelques heures sur des
sujets qui les intéressent.

15

FAIRE DÉCOUVRIR DES OUTILS

Recommande à ton prospect des outils ou des logiciels qui pourraient améliorer leur efficacité.

16

FOURNIR UNE ANALYSE DE SA CONCURRENCE

Partage des analyses de leurs concurrents sur ton sujet d'expertise pour les aider à se démarquer.

17

OFFRIR UN DOC AVEC 3 RECOMMANDATIONS

Dans un PDF de 3 ou 4 pages, donne des recommandations spécifiques basées sur leur situation actuelle.

18

PARTAGER UNE INFOGRAPHIE

Envoie des infographies qui
présentent des
informations clés de
manière visuelle et
facilement compréhensible.

19

PROPOSER UN ACCÈS ANTICIPÉ

Propose-leur un **accès anticipé** à de nouveaux produits ou fonctionnalités.

20

ENVOYER UNE VIDÉO ÉDUCATIVE

Envoie une vidéo ou un
tutoriel vidéo pour les
aider à mieux comprendre
certains aspects de la
valeur que tu peux leur
apporter.

21

OFFRIR UNE REMISE EXCLUSIVE

Propose des réductions ou
des offres spéciales
réservées à tes prospects.

22

PARTAGER UN PODCAST PERTINENT

Recommande des podcasts qui peuvent les intéresser et leur apporter de la valeur.

23

ORGANISER UNE SÉANCE DE BRAINSTORMING

Propose une séance de brainstorming pour discuter de **nouvelles idées et stratégies ensemble.**

24

PARTAGER DES LIVRES UTILES

Envoie des **suggestions de livres** qui pourraient être
bénéfiques pour eux.

25

OFFRIR DES CHECKLISTS

Envoie des **checklists** ou
des **Cheat Sheet** pour les
aider sur ton sujet
d'expertise.

26

FOURNIR UNE ÉTUDE DE CAS NÉGATIVE

Fournis des études de cas d'entreprises similaires qui **ont fait des erreurs** et explique comment éviter ces erreurs.

27

RÉDIGER UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE

Partage des **stratégies**
éprouvées pour les aider à
développer leur entreprise.

28

**FOURNIR UN GUIDE DE MISE EN
OEUVRE**

Envoie des guides détaillés
pour les aider à mettre en
œuvre de nouvelles
solutions.

29

PARTAGER DES PRÉVISIONS DE MARCHÉ

Donne-leur des **prévisions**
sur l'**avenir** de leur marché
et des astuces pour s'y
préparer au mieux

30

PROPOSER DES TABLEAUX COMPARATIFS

Envoie des tableaux
comparant **différents**
produits ou services pour
les aider à prendre des
décisions informées.

31

PARTAGE DES ÉVÉNEMENTS À VENIR

Informe-les des événements à venir dans leur secteur, comme des conférences ou des webinaires.

32

DONNER DES ANALYSES DE PERFORMANCE

Propose des analyses de performance de leurs campagnes ADS ou autre actuelles pour les aider à s'améliorer.

33

**PROPOSER UNE TABLE RONDE
VIRTUELLE**

Invite tes prospects à une
table ronde virtuelle pour
discuter des défis
communs et partager des
solutions.

34

**PROUVER L'IMPACT DE TON
PRODUIT / SERVICE**

Présente des études
d'impact montrant les
**bénéfices de ton produit
ou service.**

35

PARTAGER UN SIMULATEUR DE CALCUL

Fournis des calculatrices en ligne pour les aider à estimer les économies ou les gains potentiels avec ton produit/service.

36

OFFRIR UNE SESSION DE MENTORAT

Propose des sessions de mentorat où tu peux offrir des conseils et des orientations personnalisées basées sur ton expertise.

37

PARTAGER UN CHANGEMENT LÉGISLATIF

Envoie des articles, des
textes de lois, des
informations qui expliquent
un changement de
législation sur leur secteur.

38

ENVOYER UNE ÉTUDE DE RENTABILITÉ

Prouve la pertinence de ton produit à travers une étude de rentabilité qui montre le retour sur investissement potentiel de tes solutions.

39

OFFRIR UNE PLACE POUR UN ATELIER INTÉRACTIF

Propose des ateliers en
ligne avec plusieurs
prospects pour **discuter**
de leurs défis et trouver
des solutions ensemble.

40

PARTAGER DES IDÉES DE COLLABORATIONS

Identifie des domaines où
**vous pouvez collaborer
mutuellement** pour que ce
soit **bénéfique à tous les
deux.**

41

ENVOYER LES DERNIÈRES INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES

Parle des dernières
innovations technologiques
sur leur secteur et
**explique comment elles
peuvent les aider.**

42

OFFRIR UNE ANALYSE DES RISQUES

**Propose des analyses
pour identifier et gérer les
risques potentiels dans ton
secteur d'expertise.**

43

PARTAGER UNE ROADMAP ACTIONABLE

Envoie des roadmaps à
suivre par tes prospects
**pour réussir à outre-
passer leurs difficultés.**

44

**PROPOSER DE RÉPONDRE
GRATUITEMENT À SES QUESTIONS**

Propose à ton prospect de
te poser 3 questions et
explique lui que tu lui
répondras de façon
détaillée et personnalisée
par email.

45

PROPOSER UN OUTIL DE DIAGNOSTIC EN LIGNE

Partage des outils de diagnostic en ligne que tes prospects peuvent utiliser pour **évaluer leurs propres besoins et défis.**

46

**RACONTER UNE
HISTOIRE INSPIRANTE**

Raconte des histoires
inspirantes de leaders ou
d'entreprises dans leur
secteur.

47

OFFRIR UN ACCÈS À UNE COMMUNAUTÉ PRIVÉE

Invite-les à rejoindre une communauté privée où ils peuvent échanger avec leurs pairs.

48

UTILISER LA MÉTHODE ABC

Propose trois options (A, B, C) pour leur **permettre de choisir la solution** qui leur convient le mieux, facilitant ainsi sa réponse

49

**PROPOSER UN PLAN EN
30 – 60 – 90 JOURS**

Fournis un plan d'action détaillé pour les 30, 60 et 90 prochains jours pour les aider à **structurer leurs efforts** et atteindre leurs objectifs.

50

ENVOYER UN FORMULAIRE AVEC LA MÉTHODE DES “5 POURQUOI”

Aide-les à identifier la
cause profonde d'un
problème en posant la
question

**"Pourquoi ?" cinq fois de
suite et propose des
solutions basées là-dessus.**

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 VOILÀ L'ASTUCE
ULTIME POUR RÉUSSIR TA
PROSPECTION



JE PROSPECTE POUR TOI 100% EN ILLIMITÉ

Le fonctionnement est simple :

→ Je prends en charge :

- ✓ 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

Et c'est seulement **970 € / mois**

(hors frais de setup, juste le premier mois)

⚠ L'offre passe à 1500 € / mois dès Lundi

POUR ME CONTACTER

<https://taap.it/MaxQIS>