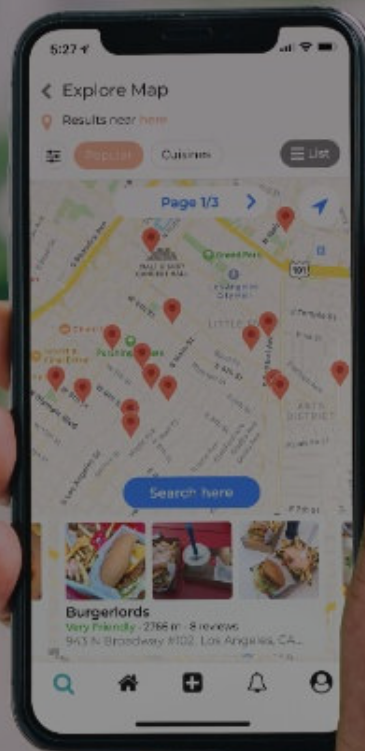


2023

SOURCING

Créer des Listes de Prospection
Efficaces



Pixel Drop

Sourcing	Premier contact	Appel prévu	Devis envoyé	Gagné/Perdu
----------	-----------------	-------------	--------------	-------------

Le sourcing est une étape cruciale dans le processus de prospection commerciale. Il consiste à identifier et à cibler les entreprises ou les clients potentiels qui sont les plus susceptibles d'être intéressés par les produits ou les services que vous proposez.

Dans ce guide, nous allons vous expliquer comment créer des listes de prospection efficaces pour maximiser vos chances de succès en tant qu'apporteur d'affaires.



Etape 1 : La segmentation est la première étape essentielle dans le sourcing. Elle consiste à définir précisément votre cible.

1. **Définir votre niche** : Identifiez le secteur d'activité ou le domaine spécifique dans lequel vous souhaitez travailler. Par exemple, vous pourriez choisir le secteur du bâtiment.
2. **Définir votre profil idéal** : Créez un profil détaillé de l'entreprise que vous recherchez. Quels sont ses besoins, ses caractéristiques démographiques, sa taille, etc. Dans le cas du bâtiment, vous pourriez rechercher des entreprises de construction ou de rénovation dans une certaine catégorie de taille.

Etape 2 : La Géolocalisation

Une fois que vous avez défini votre cible, il est temps de déterminer la zone géographique dans laquelle vous souhaitez prospecter.

1. **Utiliser Google Maps** : Ouvrez Google Maps et entrez la localité ou la région que vous souhaitez cibler. Vous pouvez également utiliser des filtres pour affiner votre recherche en fonction de critères tels que la distance, le code postal, etc. (Voir guide d'utilisation ci-joint)
2. **Marquer les Entreprises** : À mesure que vous repérez des entreprises qui correspondent à votre profil idéal, marquez-les sur la carte. Cela vous permettra de visualiser facilement votre liste de prospection.

Etape 3 : Contact Immédiat et Sélection

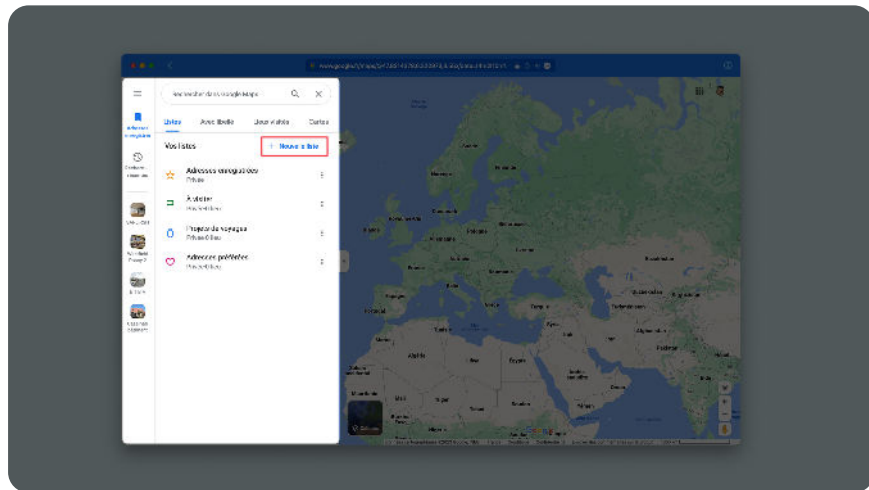
1. **Contact** : Dès que vous avez les coordonnées téléphoniques ou les adresses e-mail des entreprises cibles et que vous avez constitué une liste d'au moins 15 prospects, contactez-les tous immédiatement. Présentez-vous et expliquez brièvement l'objectif de votre appel ou de votre e-mail.
2. **Évaluation de l'Intérêt** : Lors du contact initial, essayez de déterminer si l'entreprise est réellement intéressée par vos produits ou services. Posez des questions pour évaluer leurs besoins et leurs problématiques.
3. **Obtenir un Rendez-vous** : Si l'entreprise montre un intérêt, proposez un rendez-vous pour discuter plus en détail de ce que vous avez à offrir. Si possible, planifiez ce rendez-vous dès le premier contact.
4. **Liste de Prospection Détaillée** : Une fois que vous avez obtenu un rendez-vous ou que l'intérêt est clairement établi, ajoutez l'entreprise à votre liste de prospection complète.

Quels éléments doivent figurer dans le fichier de prospection ?

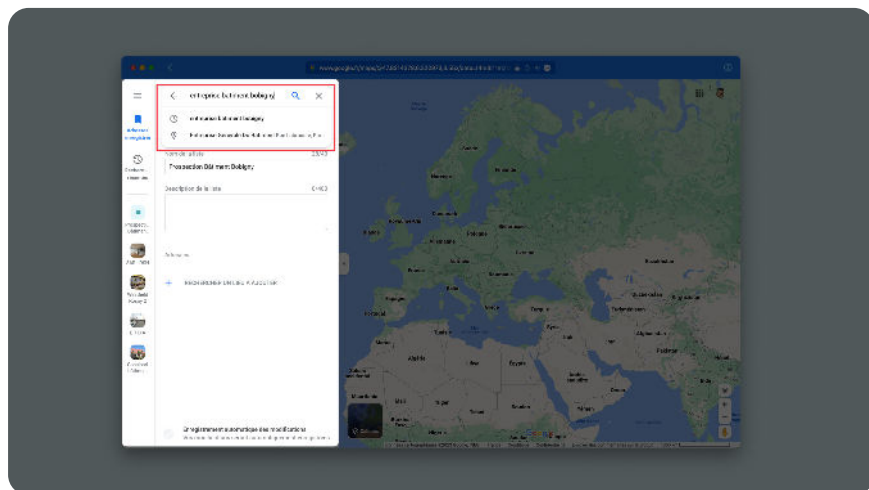
- Nom et prénom(s) ;
- Adresse email professionnelle ;
- Numéros de téléphone ;
- Nom de l'entreprise au sein de laquelle le prospect travaille ;
- Adresse url du site internet de l'entreprise si elle en a ;
- Localisation géographique et adresse postale.

Selon les besoins, il peut y avoir des renseignements concernant le profil du prospect sur les différents réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Twitter...), ses centres d'intérêt...

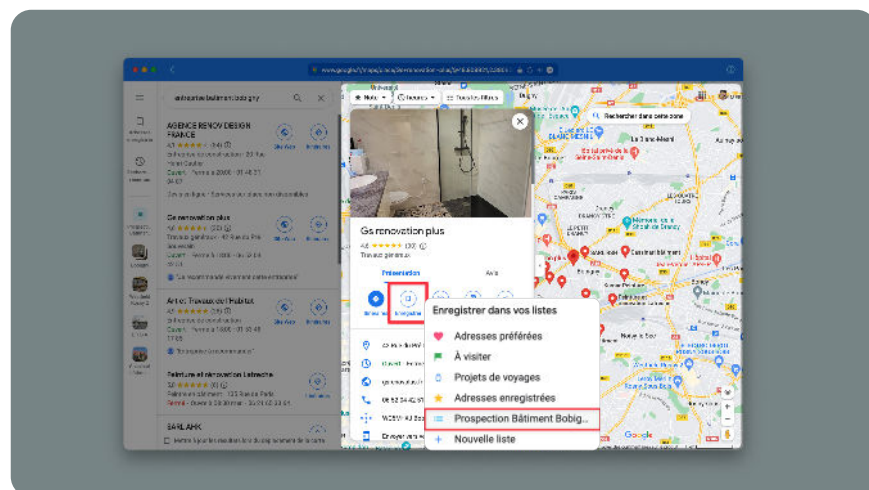




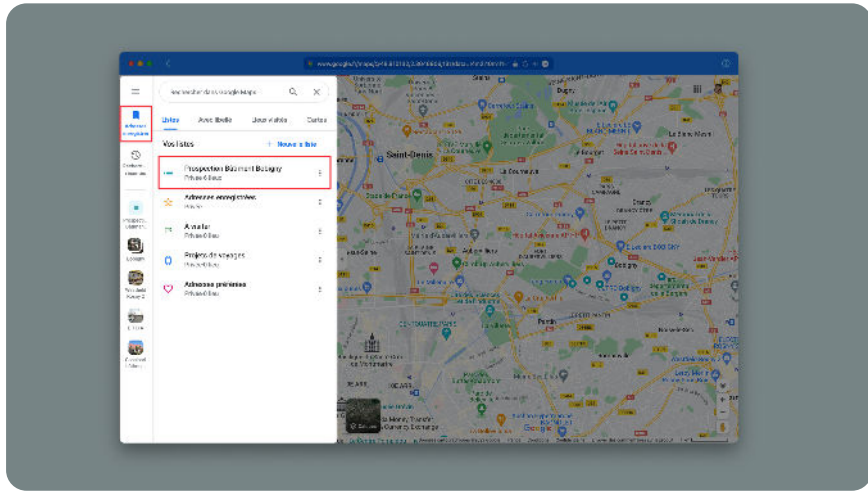
1. Se rendre sur Google maps et Créer une liste



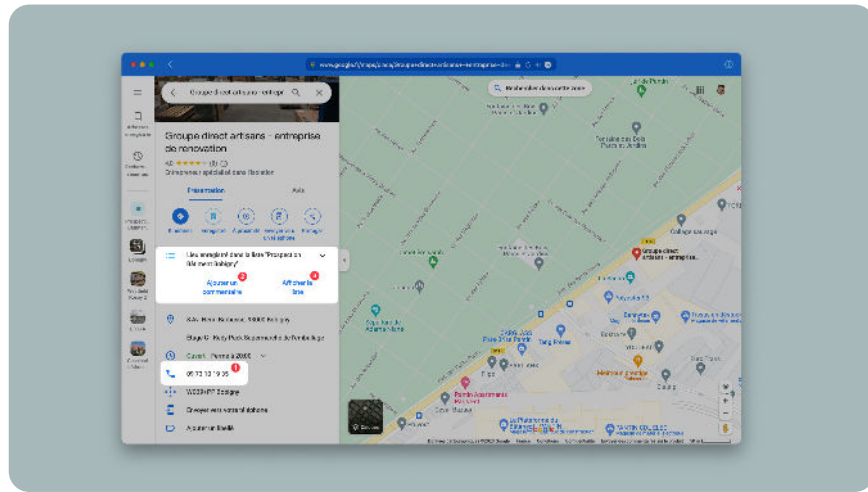
2. Tapez la cible et la zone géographique



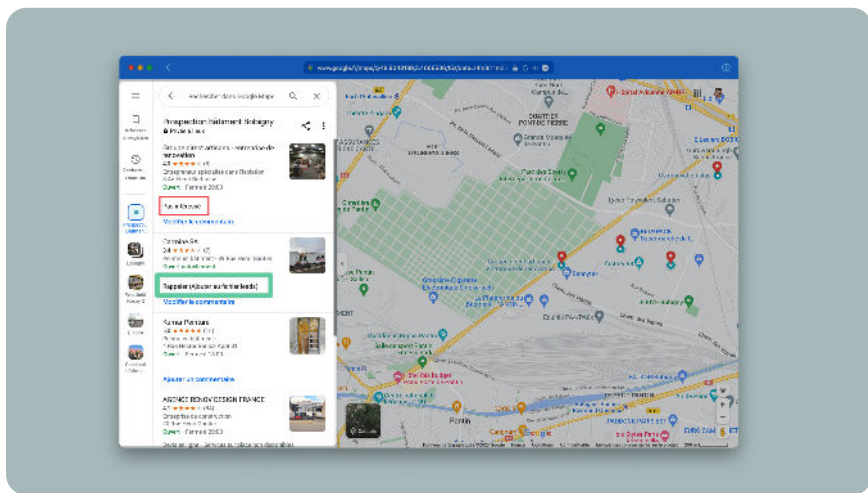
3. Cliquez sur les entreprises et les enregistrer dans la liste de prospection



4. Accéder à la liste complète



5. Contacter l'entreprise, commenter l'échange puis retourner à la liste de prospection



6. Une fois la liste contacté, ajouter les entreprises intéressées dans le fichier leads

Script 1

Obtenir un rdv
ou le contact
de la personne
responsable

- **Allo ?**

Bonjour, [Prénom] Société Pixel Drop comment allez-vous ?

- **C'est à quel sujet ?**

J'ai récemment visité votre site web et je voulais simplement échanger avec la personne en charge du site pour faire part de quelques idées d'améliorations.

- **Qui êtes-vous ?**

Moi je m'appelle [Prénom], je suis [emploi] pour l'agence Pixel Drop. On accompagne les professionnels dans les démarches digitales comme la création de sites internet et le référencement.

- **J'ai pas le temps**

Je comprend tout à fait, l'idée c'est justement de ne pas vous prendre du temps maintenant mais quand vous aurez du temps pour échanger. une quinzaine de minutes maximum. Est-ce qu'un jour de la semaine prochaine vous conviendrait ?

- **Nous avons déjà un site internet / Je ne suis pas intéressé**

Oui, très bien, c'est une excellente chose. Le but de mon appel c'est justement de prendre un rdv pour échanger sur d'éventuels axes d'améliorations.

- **De quoi traitera le rdv ?**

Il s'agit avant tout d'un échange afin que je vous partage les idées d'améliorations que j'ai eu et explorer une éventuelle collaboration.

- **Pourquoi ne pas me dire maintenant ?**

Oui biensûr, si vous avez quelques minutes nous pouvons le faire maintenant. -> Découverte

OUI!
Super! Pouvez-vous
me donner votre e-mail
afin que je vous envoie
la confirmation de
notre rdv ?

NON!
Très bien, je
comprends, je ne vous
dérange pas plus
longtemps et je vous
souhaite une agréable
journée.



Script 2 (essais)

- **Allo ?**

Bonjour, je m'appelle [Prénom]. Je me demandais si vous pourriez éventuellement m'aider un court instant ?

- **Oui biensûr comment je peux vous aider ?**

Je ne sais pas encore si vous pouvez, mais je vous appelle pour savoir si vous seriez OUVERT pour discuter des éventuelles lacunes de votre site web qui pourraient vous causer la perte de clients.

- **Qui êtes vous ?**

Comme vous le savez sûrement, de nombreuses entreprises ont aujourd'hui du mal à attirer de nouveaux clients via leur site web, car les concurrents sont nombreux et le marché du web évolue en permanence.

Et nous on aide les entreprises à augmenter leurs profits en retenant l'attention des visiteurs et en les incitant à agir, plutôt que de perdre des opportunités à cause d'un site qui serait peu performant.

Mais avant de vous expliquer qui nous sommes, ce que nous faisons, etc... le mieux serait que vous nous en disiez un peu plus sur votre activité et sur ce que vous faites pour votre site web en ce moment, afin de voir si nous pouvons éventuellement vous aider.

Par exemple, quelle approche utilisez vous actuellement sur votre site internet pour attirer des clients ?



Email

Bonjour,

Je m'appelle [Prénom] , web designer spécialisé dans le développement numérique des entreprises à Paris.

J'ai récemment visité votre site web et je voulais simplement entrer en contact avec vous pour vous faire part de quelques idées d'améliorations susceptibles d'être apportées.

J'ai une solide expérience dans ce domaine et je suis toujours prêt à aider des entreprises comme la vôtre à optimiser leur site web.

Pensez-vous intéressant d'échanger sur ces idées et de la manière dont nous pourrions collaborer lors d'un bref appel ?

Bien à vous,
[Prénom] de Pixel Drop

Bonjour,

Je m'appelle [Prénom] , web designer spécialisé dans le développement numérique des entreprises à Paris.

J'ai remarqué que vous n'avez pas encore de site internet dédié et je voulais simplement entrer en contact avec vous pour vous faire part de quelques bénéfices qu'un site pourriez vous apporter ?

J'ai une solide expérience dans ce domaine et mon intention est de créer des sites intuitifs et attrayants qui offrent une expérience agréable aux visiteurs.

Pensez-vous intéressant d'entendre ces idées et de la manière dont nous pourrions collaborer lors d'un bref appel ?

Bien à vous,
[Prénom] de Pixel Drop



