



LES 10 MEILLEURS OUTILS DE PROSPECTION

CONTENU

1

OUTILS LINKEDIN

2

RÉCUPÉRATION
D'ADRESSES EMAIL

3

EMAILING ET CRM

4

APPELS TÉLÉPHONIQUES
ET VISIO

INTRODUCTION

La prospection rebute souvent.

Dans un monde où les acheteurs sont hyper-sollicités, il est crucial d'utiliser les bons outils.

Emailing, téléphone et visio, découvrez dans cet e-book notre sélection d'outils de prospection.

CHAPITRE

1

OUTILS
LINKEDIN
SALES NAVIGATOR,
PHANTOMBUSTER, LINKMATCH



DES OUTILS POUR ETRE RAPIDE ET EFFICACE

LinkedIn peut être une formidable plateforme de prospection. Vos clients s'y trouvent ! C'est aussi le piège. Nous pouvons vite perdre du temps en ciblant mal et en faisant chaque action manuellement.

L'outil n°1 sur LinkedIn est certainement **Sales Navigator**. Intégré à la plateforme, il inclut trois principales fonctions : ciblage client au peigne fin, recommandations de prospects similaires, CRM. Cet outil est payant (environ 75€/mois) mais peut être rentabilisé très rapidement.



Des milliers d'acheteurs se trouvent en effet sur LinkedIn. Engager des discussions une à une est intéressant mais chronophage. L'outil **PhantomBuster** permet d'automatiser l'envoi massif de messages à vos prospects. Il décuple ainsi votre productivité et peut permettre de générer de nombreuses leads supplémentaires.



Vous utilisez déjà une CRM ? **LinkMatch** vous sera utile. Cet outil fait le lien entre LinkedIn et votre CRM. Les profils sont directement enregistrés du premier vers le second. Un gain de temps énorme et une organisation optimisée.



Il peut être tentant d'aborder les clients frontalement sur LinkedIn :

"Je suis XX de la société YY. Je vends ZZ. Contactez-moi".

Cela ne fonctionne que très rarement.

Adopter une approche conversationnelle basée sur les problématiques de vos prospects se révélera plus judicieuse.

“ *Sur LinkedIn, sa photo de profil et son titre sont d'une importance fondamentale.*

Julien Pibourret, Team Link



*Découvrez dans ce **podcast** spécial LinkedIn les conseils de notre expert Julien Pibourret.*



VENTE B2B

LAISSEZ-VOUS... COACHER !

**NOS EXPERTS COACHENT VOS
COMMERCIAUX AUX MEILLEURES
METHODES DE VENTE**

Des sessions de 2 heures par semaine
testées sur le terrain puis débriefées.



Julien P.
Expert LinkedIn

Hasnia M.
Experte Management

Richard R.
Expert vente B2B



Parlez-nous de vos ambitions :

**PRENDRE
RDV**



C H A P I T R E

2

RECUPÉRATION D'ADRESSES EMAIL

APOLLO, ROCKETREACH, HUNTER



COLLECTER DES ADRESSES EMAILS FIABLES

LinkedIn suffit rarement pour entrer en relation avec l'ensemble de nos cibles. Récupérer leurs adresses email se révèle crucial pour les engager autrement.

Apollo sera un premier excellent outil en ce sens. Extension Chrome, il s'intégrera directement à LinkedIn.

Sur chaque profil consulté, Apollo vous affichera l'adresse email correspondante dont la fiabilité est généralement bonne.

Très rapide et simple d'utilisation, cet outil vous permet d'obtenir en version gratuite 50 adresses mail par mois.



RocketSearch est un autre outil de collecte d'emails depuis LinkedIn. Il peut également récupérer des numéros de téléphones associés dans certains cas.

Sa version gratuite vous offre de même la possibilité de tester avant d'aller plus loin.



Enfin, **Hunter** fonctionne différemment. A partir du nom de domaine d'une entreprise (www.entreprise.fr), cet outil vous affichera les adresses emails connues avec les sources d'où elles proviennent (ex : site web d'un événement).



Quelques astuces vous permettront d'augmenter le taux de réponse à vos emails.

Pensez à un **titre accrocheur**, idéalement avec le prénom du contact.

Pointez ensuite vite les **problématiques** de votre prospect. Cela l'interpellera.

Parlez enfin de votre **capacité à résoudre** ces problèmes.

*N'oubliez pas. Le
business se fait
par la conversation
aujourd'hui.*

*Ne cherchez pas
à vendre mais
à partager des
informations.*

“ *Conversation is the new
lead.* ”

*La conversation est le nouveau moyen de créer des opportunités

RYAN DEISS à la Conférence du Marketing Digital (2018)

Envoyer des emails à des **adresses fiables** est crucial.

Tout simplement pour que ce travail porte ses fruits.

Mais aussi car chaque envoi erroné baisse votre **cote** en tant qu'expéditeur.

En d'autres termes, vos emails auront de plus en plus tendance à arriver dans les **spams** de vos destinataires.

CHAPITRE

3

EMAILING ET CRM
LEMLIST, SENDINBLUE, HUBSPOT



DÉCOUPLER VOS FORCES

Les adresses récupérées, il est temps de passer à l'action. Les outils Lemlist, Sendinblue et Hubspot vous feront changer d'échelle.

Lemlist a été fondé par le français Guillaume Maubèche et s'est très vite développé aux USA.

Envoyer des quantités d'emails est une chose, les personnaliser pour augmenter ses chances en est une autre.

Lemlist résoud ce problème: il automatise vos envois tout en permettant une forte personnalisation.



Toujours française, la plateforme **Sendinblue** vous permettra de même d'automatiser vos envois. Vous créez des séquences et *shoootez* jusqu'à 300 mails/jour en version gratuite.

Un bon compromis avant de voir à plus grande échelle via Lemlist.



Enfin **Hubspot** sera une alternative intéressante à Sendinblue. Très implanté en Amérique, cet outil permet également de créer des campagnes d'emailing professionnelles, incluant 500 envois quotidiens en version gratuite.



VENTE B2B

LAISSEZ-VOUS... COACHER !

**NOS EXPERTS COACHENT VOS
COMMERCIAUX AUX MEILLEURES
METHODES DE VENTE**

Des sessions de 2 heures par semaine
testées sur le terrain puis débriefées.



Julien P.
Expert LinkedIn

Hasnia M.
Experte Management

Richard R.
Expert vente B2B



Parlez-nous de vos ambitions :

**PRENDRE
RDV**



Lemlist s'est intéressé au problème des emails arrivant en spam évoqué plus haut.

Ils ont créé un système de "*warm up*". Cela permet de *préchauffer* votre adresse email afin que vos envois aient un maximum de chances d'arriver dans les boîtes de réception principales de vos prospects. Finis les doutes, maximisez vos chances et votre visibilité.

“

Dans le cadre de la prospection de professionnels, au moment de la collecte de l'adresse mail, le professionnel devra être informé que son adresse sera utilisée pour l'envoi de sollicitations et lui permettre également de s'opposer.

RGPD Academy TV

*Le Règlement Général sur la Protection des Données (**RGPD**) encadre l'utilisation de l'emailing en B2C et en B2B. Faites-y attention. Cette vidéo d'une minute décrit ses principes clés :*



C H A P I T R E

4

APPELS TELEPHONIQUES ET VISIO AIRCALL, KRISP



COMMUNIQUEZ EFFICACEMENT

Gagner en efficacité passe enfin par sa rapidité d'exécution et son cadre de travail. Nous finissons cet e-book avec deux solutions qui professionnaliseront vos appels et vos visios.

On ne s'en rend pas compte mais taper des numéros sur notre smartphone en continue prend du temps. Cette tâche peut être optimisée grâce à **Aircall**. Cette solution intègre entre autres un "PowerDialer", à savoir une composition automatique des numéros de téléphone. Vous pouvez ainsi multiplier par 2 ou 3 votre nombre d'appels en un temps donné.



Les appels en visio ont pris une grande importance depuis 2020. Résidant d'une ville ou proche d'une route, il s'avère que notre environnement est souvent bruyant. L'application **Krisp** supprime instantanément les bruits de fond et vous garantit un audio de qualité. Avec ses 4 heures offertes par semaine, Krisp vous laisse un large de champ de manoeuvre pour assurer vos visios.



Décupler ses appels
booste notre productivité.

N'oublions toutefois pas
de **personnaliser nos**
messages un maximum.

C'est la clé de la réussite
en prospection.

Prendre quelques
renseignements au
préalable sur les
entreprises ciblées aidera
à communiquer de façon
pertinente lors des appels.

“ Avant de contacter des groupes de prospects, il est intéressant de faire un travail sur leurs actualités, leur activité sur les réseaux sociaux, etc. Et à partir de là nous pouvons ajouter ces éléments lors de notre prise de contact.

Julien Pibourret, Team Link



Découvrez les conseils de notre expert Julien Pibourret dans notre **podcast**. Il évoque LinkedIn mais cette approche est de même pertinente par téléphone et/ou visio.

CONCLUSION

La prospection est un art qui peut s'apprendre.

Quatre gammes d'outils permettront de gagner en efficacité :

Ceux destinés à LinkedIn, ceux permettant la récupération d'adresses email, ceux automatisant les campagnes d'emails et enfin ceux professionnalisant vos appels et visios.

Utilisés intelligemment, ces outils permettront à vos ventes de changer d'échelle.

UNE ÉQUIPE À VOS CÔTÉS

Votre entreprise dispose d'une équipe commerciale en B2B ?

*Nous avons sondé les acheteurs français
et alignons vos commerciaux sur leurs attentes.
Nos coachings de 2 heures sont 100% interactifs.*

Parmi les thématiques :

- ✓ Créer un climat de confiance en rendez-vous
- ✓ Devenir le conseiller privilégié de ses prospects
- ✓ Adopter une approche d'expert
- ✓ Performer en rendez-vous en toute circonstance
- ✓ User de son influence sociale positivement

**DÉCOUVREZ
NOS COACHINGS**



Des coachs en activité



Julien Pibourret

Expert LinkedIn
& social selling



Richard Rufenach

Expert en vente B2B
& entrepreneuriat



Hasnia Muman-Berkhli

Experte
en posture commerciale



Bénéficiez d'une prise en charge par l'Etat grâce à notre certification Qualiopi