

Emails de prospection

L'ART D'OBTENIR DES RENDEZ-VOUS SANS EFFORTS

L'approche consultative/relationnelle



Exemple : une série de 5 emails (1 par semaine = 1 mois d'engagement)

- 1 ▶ Personnel, courtois, naturel + présente la démarche
- 2 ▶ Partage d'un bon contenu
- 3 ▶ Un autre cadeau
- 4 ▶ Relance - parlons-nous !
- 5 ▶ Dernière chance

- ▶ **Exemple :**
 - ▶ **Persona : Directeur Marketing ou Commercial, secteur logiciel**
 - ▶ **Ce que nous vendons : “des solutions pour démultiplier les résultats de la prospection”**
 - ▶ **Nous utilisons ici plusieurs moteurs: problème, expertise, personnalisation, curiosité, réciprocité, références clients ciblées**

1

Contact prospection pour SynerTrade

Bonjour Alexandra,

Je viens juste de voir votre profil sur LinkedIn - et je crois que c'est vous qui êtes en charge de la génération de prospects chez SynerTrade.

Voilà, pour faire court : nous avons lancé une nouvelle technologie pour automatiser la prise de contact avec vos prospects.

Oracle, Adobe ou Marketo ont déjà de bons résultats avec cette technologie, donc je me dis que ça peut être très pertinent pour SynerTrade.

est-ce que je peux vous appeler 10min pour en parler ?

merci d'avance,

Nicolas



Nicolas Woirhaye

[IKO System](#)

Logiciels d'accélération commerciale

Ligne directe : 06.22.63.24.51

1

Contact prospection pour SynerTrade

Bonjour Alexandra,

Je viens juste de voir votre profil sur LinkedIn - et je crois que c'est vous qui êtes en charge de la génération de prospects chez SynerTrade.

Voilà, pour faire court : nous avons lancé une nouvelle technologie pour automatiser la prise de contact avec vos prospects.

Oracle, Adobe ou Marketo ont déjà de bons résultats avec cette technologie, donc je me dis que ça peut être très pertinent pour SynerTrade.

est-ce que je peux vous appeler 10min pour en parler ?

merci d'avance,

Nicolas

Nicolas Woirhaye

[IKO System](#)

Logiciels d'accélération commerciale

Ligne directe : 06.22.63.24.51

← *personnalisation + pas déceptif
+ variable \$société*

+14%

alibi →

accroche/pitch →

réassurance →

CTA →

Signature →

2

Re: Contact prospection pour SynerTrade

Bonjour Alexandra,

Nous n'avons pas eu la chance de nous parler depuis mon dernier message.

en attendant que les astres (et les agendas) s'alignent, je me disais que ça pourrait vous intéresser de recevoir un benchmark personnalisé sur votre prospection. Gratuit et anonyme bien sûr...

C'est 4 ou 5 minutes, plutôt bien fait, et vous pouvez comparer l'organisation/métriques de SynerTrade vis-à-vis des concurrents.

C'est ici > www.iko-system.com/fr/prospection-survey/

Bonne fin de journée Alexandra



Nicolas Woirhaye

[IKO System](http://www.iko-system.com)

Logiciels d'accélération commerciale

Ligne directe : 06.22.63.24.51

— — — Forwarded message — — — —

From: Nicolas Woirhaye <nico@iko-system.com>

Subject: Contact prospection pour SynerTrade

2

Re: Contact prospection pour SynerTrade

Bonjour Alexandra,

Nous n'avons pas eu la chance de nous parler depuis mon dernier message.

en attendant que les astres (et les agendas) s'alignent, je me disais que ça pourrais vous intéresser de recevoir un benchmark personnalisé sur votre prospection. Gratuit et anonyme bien sûr...

C'est 4 ou 5 minutes, plutôt bien fait, et vous pouvez comparer l'organisation/ métriques de SynerTrade vis-à-vis des concurrents.

C'est ici > www.iko-system.com/fr/prospection-survey/

Bonne fin de journée Alexandra



Nicolas Woirhaye

[IKO System](http://www.iko-system.com)

Logiciels d'accélération commerciale

Ligne directe : 06.22.63.24.51

----- Forwarded message -----
 From: Nicolas Woirhaye <nico@iko-system.com>
 Subject: Contact prospection pour SynerTrade

+173%

Bonjour !

+72%

Manque une majuscule

Valeur du partage

Vrai lien

Pas de CTA

1er message

3

Re: Contact prospection pour SynerTrade

Bonjour Alexandra,

je fais suite à nos précédents messages. En attendant de pouvoir échanger ensemble, je me suis dit que je pouvais vous partager notre 'playbook de la prospection' qui peut vous intéresser (vous ou votre équipe)

C'est un document que nous utilisons en interne, avec les techniques d'engagements et les résultats qu'on obtient.

Voilà, c'est tout ! vous pouvez le télécharger ici > www.iko-system.com/fr/content/playbook-secret-prospection/

Bonne fin de journée Alexandra



Nicolas Woirhaye

[IKO System](http://www.iko-system.com)

Logiciels d'accélération commerciale

Ligne directe : 06.22.63.24.51

— — — Forwarded message — — — —

From: Nicolas Woirhaye <nico@iko-system.com>

Subject: Contact prospection pour SynerTrade

3

Re: Contact prospection pour SynerTrade

Bonjour Alexandra,

je fais suite à nos précédents messages. En attendant de pouvoir échanger ensemble, je me suis dit que je pouvais vous partager notre 'playbook de la prospection' qui peut vous intéresser (vous ou votre équipe)

C'est un document que nous utilisons en interne, avec les techniques d'engagements et les résultats qu'on obtient.

Voilà, c'est tout ! vous pouvez le télécharger ici > www.iko-system.com/fr/content/playbook-secret-prospection/

Bonne fin de journée Alexandra ;



Nicolas Woirhaye
I&O System
 Logiciels d'accélération commerciale
 Ligne directe : 06.22.63.24.51

----- Forwarded message -----
 From: Nicolas Woirhaye <nico@iko-system.com>
 Subject: Contact prospection pour SynerTrade

Caractères spéciaux (typos)
 ; / < >

+33%

28%
CTR

Manque une majuscule

Un très bon cadeau

Vrai lien

Pas de CTA

4

Re: Contact prospection pour SynerTrade

Bonjour Alexandra,

je reviens vers vous (décidément :) sur le sujet de la génération de prospects.

Je crois comprendre (en regardant la fiche LinkedIn sur SynerTrade) que vous faites pas mal de prospection, mais que (a priori) vous n'utilisez pas de technologie spécifique pour la génération de leads.

Bien sûr, je suis loin d'être infallible :) > l'idée n'est pas de vous faire un "pitch" mais de comprendre comment vos équipes travaillent.

Est-ce que vous seriez ok pour prendre 5 min avec moi pour en parler de vive voix ?

(PS: si vraiment la prospection n'est pas un sujet pour vous, ce serait gentil de votre part de me dire qui je peux contacter)



Nicolas Woirhaye

[IKO System](#)

Consultant inbound/outbound

Ligne directe : 06.22.63.24.51

— — — Forwarded message — — — —

4

Re: Contact prospection pour SynerTrade

Bonjour Alexandra,

je reviens vers vous (décidément :) sur le sujet de la génération de prospects.

Je crois comprendre (en regardant la fiche LinkedIn sur SynerTrade) que vous faites pas mal de prospection, mais que (a priori) vous n'utilisez pas de technologie spécifique pour la génération de leads.

Bien sûr, je suis loin d'être infallible :) > l'idée n'est pas de vous faire un "pitch" mais de comprendre comment vos équipes travaillent.

Est-ce que vous seriez ok pour prendre 5 min avec moi pour en parler de vive voix ?

(PS: si vraiment la prospection n'est pas un sujet pour vous, ce serait gentil de votre part de me dire qui je peux contacter)



Nicolas Woirhaye

[IKO System](#)

Consultant inbound/outbound

Ligne directe : 06.22.63.24.51

— — — Forwarded message — — — —

Sortie pression commerciale

CTA

Porte de sortie

5

mon dernier mail :(

Hello Alexandra,

J'avais vraiment... mais vraiment envie qu'on parle ensemble de "génération de leads". Mais ok... je sais que vous êtes débordée.

Y a-t-il un bon timing pour prévoir un call (5-10 minutes max) ? Sinon je vous laisse tranquille. J'attends votre feu vert (ou rouge).

Bonne journée Alexandra !

* PS: c'est mon anniversaire aujourd'hui :)



Nicolas Woirhaye
[IKO System](#)
Consultant inbound/outbound
Ligne directe : 06.22.63.24.51

— — — Forwarded message — — — —

From: Nicolas Woirhaye <nico@iko-system.com>

Subject: Contact prospection pour SynerTrade

5

mon dernier mail :(

Changement d'objet

Hello Alexandra,

J'avais vraiment... mais vraiment envie qu'on parle ensemble de "génération de leads". Mais ok... je sais que vous êtes débordée.

Autonomie

CTA

Y a-t-il un bon timing pour prévoir un call (5-10 minutes max) ? Sinon je vous laisse tranquille. J'attends votre feu vert (ou rouge).

Bonne journée Alexandra !

Astuce

* PS: c'est mon anniversaire aujourd'hui :)



Nicolas Woirhaye
[IKO System](#)
 Consultant inbound/outbound
 Ligne directe : 06.22.63.24.51

— — — Forwarded message — — — —
 From: Nicolas Woirhaye <nico@iko-system.com>
 Subject: Contact prospection pour SynerTrade

Découvrez toutes les vidéos libres et gratuites



Prospection par email, téléphone ou social ?



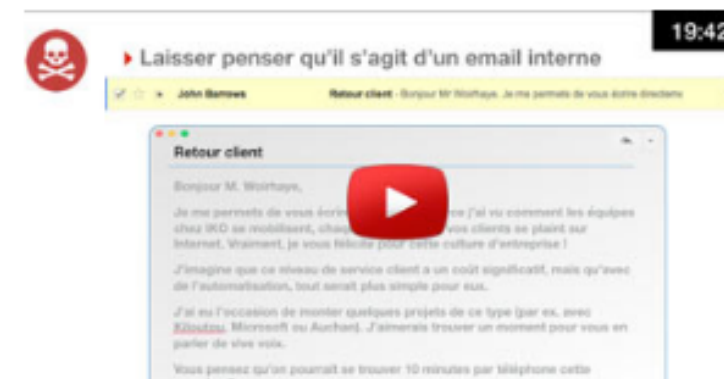
Les statistiques des emails de prospection



Les facteurs-clés de succès et d'échecs



La tonalité « Aloha »



Les titres des emails

