

# *Emails de prospection*

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

**Quels sont les facteurs de succès ?**



### 3 facteurs-clés de succès :

- ▶ **Tout sauf apparaître comme des messages automatiques**
  - infrastructure technique
  - des scénarios spécifiques pour chaque persona (job, secteur, taille) ou des approches par ‘contexte’
  - **qualité/structure des messages**
- ▶ **Avoir une routine (15-30min par jour)**
- ▶ **Mesurez tous vos résultats**

## Restez à l'écart des boîtes 'spam' et 'promotion'

**Performance Academy** 11:10 (2 hours ago) ☆  
 Je suis un bon commercial. Et si je passais à l'excellence ?! "Les formations...

**Performance Academy direction@vip-attitudes.com** via i53.oxi-dedi.net 11:11 (2 hours ago) ☆  
 to nicolas ▾

**Why is this message in Spam?** It's similar to messages that have been detected by our spam filters. [Learn more](#)

**Images are not displayed.** [Display images below](#)

...

**Je suis un bon commercial.  
 Et si je passais à l'excellence ?!**

## Infrastructure technique :

- ▶ **Mimer au maximum des messages manuels et personnels**
- ▶ **Eviter les passerelles de mass-mailing (messagerie)**
- ▶ **Le scénario multi-emails est en fil de discussion**
- ▶ **Les scénarios s'arrêtent lorsqu'une réponse arrive**

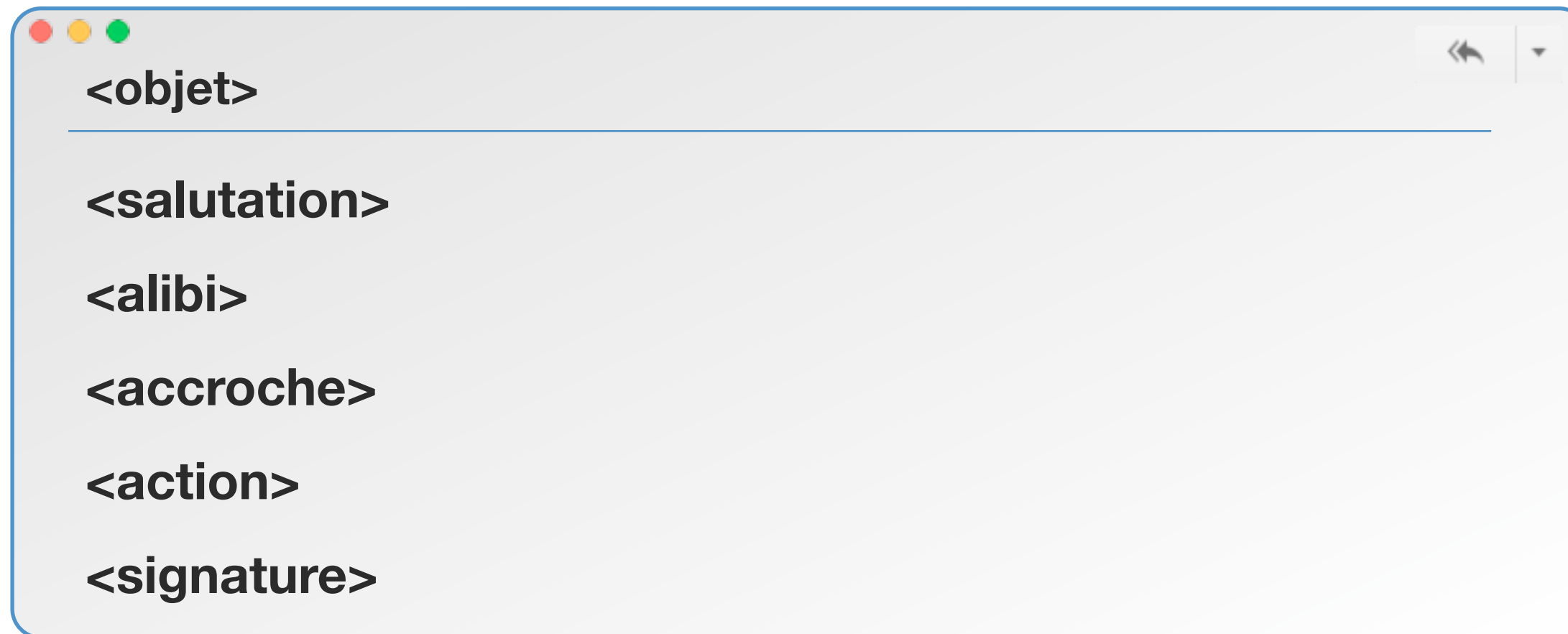
## Sourcer ses prospects pour construire une histoire (scénario)

- ▶ A téléchargé un de nos ebooks
- ▶ Partage un même groupe/communauté
- ▶ Fait partie d'un club/association
- ▶ Est exposant à un salon
- ▶ Travaille avec tel prestataire, utilise telle technologie
- ▶ A une mission très spécifique dans l'entreprise

## Qualité et structure des messages :

- ▶ **Objet/sujet > investir du temps et personnaliser**
- ▶ **Variables de personnalisation**
- ▶ **Un seul CTA (demande d'action)**
- ▶ **Storytelling, relationnel, etc...**

## Structure “classique” du 1er email



## Avoir une routine

- ▶ Source régulière de prospects (ou occasionnelle)
- ▶ Envoi progressif
- ▶ Re-ingénierie des scénarios



## Mesurer les résultats et améliorer

- ▶ Dès que l'échantillon est supérieur à 50 prospects 'engagés'
- ▶ Prendre des actions correctives

**Découvrez toutes les vidéos libres et gratuites**



Prospection par email, téléphone ou social ?



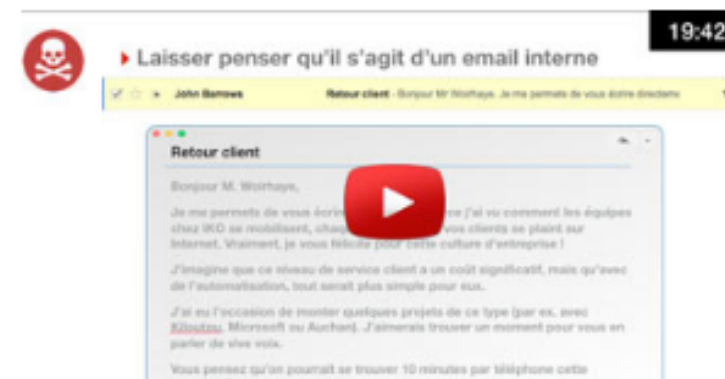
Les statistiques des emails de prospection



Les facteurs-clés de succès et d'échecs



La tonalité « Aloha »



Les titres des emails

