

Emails de prospection

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

Quelles signatures d'emails pour déclencher une réponse ?



<objet>

<salutation>

<alibi>

<accroche>

<action>

merci d'avance,

Faniry



Faniry Andrianjafy
[IKO System](#)
Automatisation de la prospection B2B
Ligne directe : 01.41.58.14.47

<objet>

<salutation>

<alibi>

<accroche>

<action>

merci d'avance,

Faniry



Faniry Andrianjafy
[IKO System](#)
Automatisation de la prospection B2B
Ligne directe : 01.41.58.14.47

Prénom pour renforcer la relation et la mémorisation

Lien simple si le prospect veut creuser

Tagline simple pour mémorisation

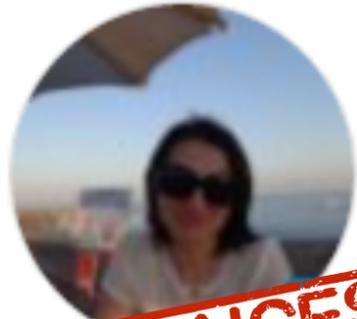
Numéro direct

Photo pour créer la confiance + mémorisation

- ▶ **Objectifs de la signature**
 - ▶ **Créer le relationnel**
 - ▶ **Permettre au prospect de valider son intérêt**
 - ▶ **Faut-il mettre une fonction ?**
 - ▶ **Quels liens ?**
 - ▶ **Un teasing marketing ?**

▶ La photo de signature

▶ Sourire, yeux ouverts, lumineuse, couleur...



VACANCES



TROP VENDEUR



TROP ARROGANT



INEXPERIMENTE



TROP SEXY



PARLE TROP





★ [IKO System](#) | Marina Gasc | Lead gen expert
Predictive Leads+Engagement automation
Awarded by Gartner as Cool Vendor 2015
Office: 01 41 58 14 48
20 rue du Sentier 75002 Paris

44%



★ [IKO System](#) | Quentin Courtois
Predictive Leads+Engagement automation
Awarded by Gartner as Cool Vendor 2015
Office: 01 82 28 72 71
20 rue du Sentier 75002 Paris

27%



Jeremy Leclère
[IKO System](#) | Automating B2B Revenues
Awarded by Gartner as Cool Vendor 2015
UK +44 (0)2 038 087 742
FR +33 (0)1 41 58 14 49
20 rue du Sentier, 75002 Paris

38%

