

Emails de prospection

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

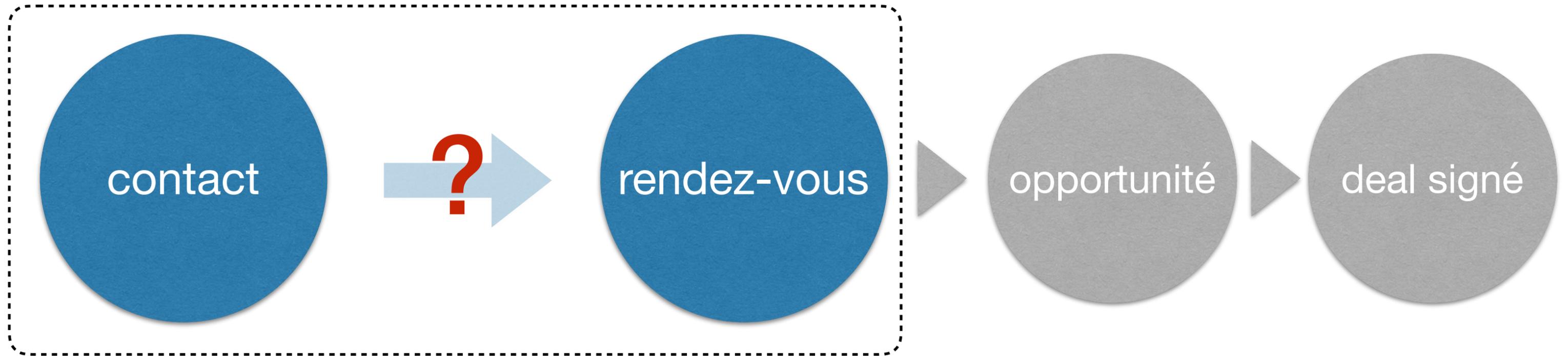
Emails, téléphone ou social ?





Nicolas Woirhaye
CMO co-fondateur
IKO System





- ▶ **Emails vs Téléphone vs Social ?**
- ▶ **Tout dépend du *Buyer Persona* ?**



- ▶ PDG de PME à Lyon
- ▶ Directeur Marketing d'une société de logiciel à Paris
- ▶ Journaliste média B2B ou pigiste 'start-up'
- ▶ DRH d'une entreprise du CAC40
- ▶ DSI d'une ETI industrielle
- ▶ Community manager d'une marque de luxe
- ▶ ...

► **Votre taux d'efficacité commerciale**

*Taux de réponse x %conversation x
%opportunités x %closing*

$$\text{Efficacité} = \frac{\text{Conversion}}{\text{Energie} \times \text{Vélocité}}$$

*Identification + Points de contacts
+ Prise de contact (+ coûts ?)*

*Durée du cycle de vente (de
l'identification à la signature)*

Exemples :

- ▶ InMail LinkedIn (froid) = taux d'efficacité de **13.8%**

3 minutes pour identifier le prospect, zéro pour trouver les points de contact, 5min de personnalisation du message, 30% de taux de réponse, 20% de réponses qui donnent une conversation planifiée/RdV, 25% deviennent des opportunités, qui signent à 30%. Vélocité de 90 jours.

- ▶ Scénario email (froid) = taux d'efficacité de **38.5%**

3 minutes pour identifier le prospect, zéro pour trouver les points de contact, zéro personnalisation du scénario, 25% de taux de réponse, 25% de réponses qui donnent une conversation planifiée/RdV, 25% deviennent des opportunités, qui signent à 30%. Vélocité de 90 jours.

Inbound web = 24%, Salons = 21%, Cold email = 6%, Cold calling = 4%...

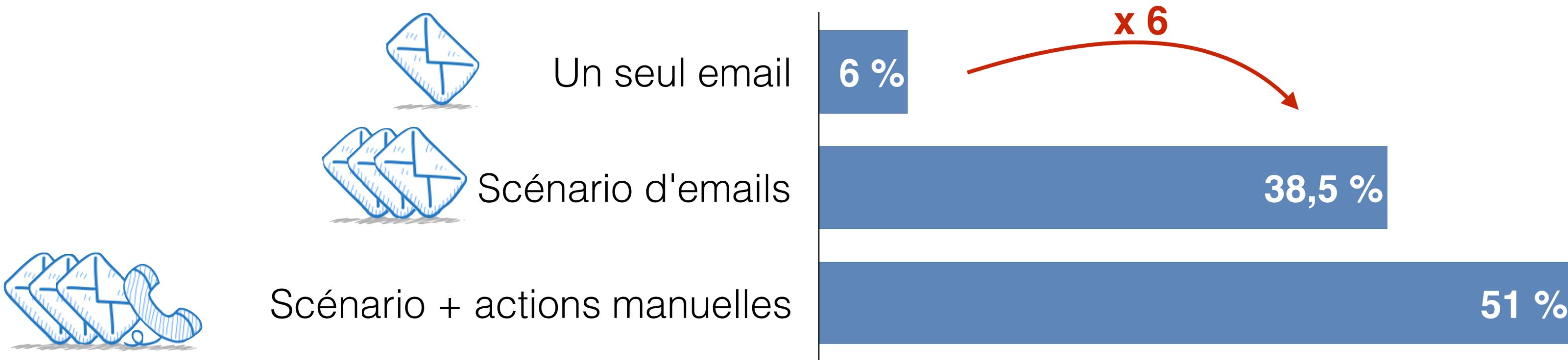


▶ plusieurs signaux > renforcement

► Cibler vos appels vers des prospects très engagés avec vos messages (opens/clicks).

+
30-50%

NAME	COMPANY	STATUS	PHONE	SCENARIO	ENGAGEMENT			
 Jean-Pierre Poupet	Sumtotal	click		B- COMPANY ALREADY..	52	HIDE	SUCCESS	STOP
 Ady Makombo	Teamstudio	click		A- New lead outbound	34	HIDE	SUCCESS	STOP
 Julie Coudyser	Aciernet	click		A- New lead outbound	28	HIDE	SUCCESS	STOP
 Valerie Bruneton	ND Conseil	open		A- New lead outbound	22	HIDE	SUCCESS	STOP
 Caecilia Dijoux	Autodesk	open		Marketo workflow	22	HIDE	SUCCESS	STOP
 Laurent Defer	Triskell Software	open	+33 6 18 38 70 86	A- New lead outbound	20	HIDE	SUCCESS	STOP
 Sebastien Lothe	RETIS Connected Solutions	open	+33 6 85 93 31 74	A- New lead outbound	16	HIDE	SUCCESS	STOP
 Dan Stern	Alepo	open	(332) 033-4719 +1	A- New lead outbound	14	HIDE	SUCCESS	STOP



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

