L'info'graph du mois

aloha

Boostez votre efficacité avec l'entonnoir de prospection.

Tous les derniers mercredis du mois, retrouvez l'Info'graph aloha qui vous apporte toutes les données et conseils pour votre développement commercial.

Qu'est-ce-que l'entonnoir de prospection ?

C'est une méthode marketing qui permet d'**analyser l'efficacité de vos méthodes de prospection**. A chaque étape de l'entonnoir, le nombre de visiteurs diminue en fonction du nombre de prospects convertis.

L'entonnoir de prospection permet de **connaître votre taux de conversion**.

SENSIBILISATION

Faîtes connaître votre marque !

Cold calling, emails de prospection, contenu sur les réseaux sociaux, tous les moyens sont bons pour faire découvrir votre marque auprès de nouveaux contacts.

Ciblez vos contacts, ne perdez pas de temps à contacter la mauvaise personne. Votre fichier de prospection doit être construit intelligemment et contenir les coordonnées des décisionnaires.

INTÉRÊT

Soyez réactif à chaque demande !

Votre objectif est de donner une **expérience positive dès le premier contact** avec votre potentiel futur client. Cela passe aussi par la rapidité de réponse. Soyez rapide et soignez votre présentation.

CONSIDÉRATION

Ne sous-estimez pas le premier échange !

Dès le premier appel, renseignez-vous sur votre prospect, posez les bonnes questions pour comprendre son besoin et être en mesure de répondre au mieux à ses attentes.

Ce premier échange vous permet de **qualifier votre lead**.

ENGAGEMENT

Marquez les esprits !

Communiquez auprès de vos prospects. Accompagnez-les dans leur décision d'achat en mettant en avant votre solution grâce à des outils à valeur ajoutée (livre blanc, étude de cas, retour client, nouveautés produits...). **Attisez la curiosité** et montrez leur que vous avez la solution faîte pour eux jusqu'à **conclure la vente** !

FIDÉLISATION

Faîtes de vos nouveaux clients des ambassadeurs !

Une fois la vente conclue, **restez disponible** et à l'écoute des demandes de votre client. Ce n'est pas qu'une signature de plus mais un nouvel **ambassadeur** de votre marque qui alimente vos futures entonnoirs de prospection.

Source : Cognism.com
www.waalaxy.com

Pour toutes demandes d'informations sur le CRM aloha, rendez-vous sur **www.aloha.tbscobalt.com**