

Compte rendu échange de bonnes pratiques : comment prospecter ?

Le 14 janvier 2022

But de l'atelier :

- Echanger sur sa manière de prospecter
- Partager ce qui a fonctionné ou non pour son activité
- Apprendre de nouvelles méthodes pour prospecter

Prospection virtuelle :

- Utiliser LinkedIn et Facebook (page professionnelle) ;
- Poster sur les réseaux sociaux régulièrement afin de stimuler l'algorithme ;
- Parler à l'humain en tant que personne pour toucher au plus près sa cible ;
- Mettre un lien vers ses réseaux sociaux en bas de son site internet ;
- Faciliter l'accès à l'information pour ses clients. Par exemple en créant une carte de visite virtuelle qui regroupe toutes les infos importantes et les liens vers ses réseaux sociaux ;
- Utiliser le mailing pour faire passer des actus importantes auprès de ses clients ou potentiels clients ;
- Faire des newsletters : pertinent quand il y a plusieurs infos à faire passer ;
- Penser à publier ses posts dans plusieurs groupes sur les réseaux sociaux ;
- S'abonner à des groupes « hors champ d'activité » ;
- S'intéresser aux posts qui récoltent le plus d'interactions et relever les personnes potentiellement intéressées par votre activité pour les taguer dans ses prochains posts.

Prospection physique :

- Vendre son profil / sa personne au-delà de vendre son activité ;
- Avoir dit à 10 personnes différentes son métier dans la même journée ;
- S'intéresser aux personnes que l'on croise pour cibler leur besoin ;
- Se faire connaître par les petits commerçants du coin : ce sont des bons clients pour le bouche-à-oreille.

Se développer :

- Prendre une boîte qui s'occupe de la communication sur les réseaux sociaux ;
- Faire une formation (MOOC) pour apprendre à prospecter ;
- Imaginer des personae pour cibler les bons clients ;
- Travailler son personal branding (l'image que l'on veut donner de son activité) ;
- Créer une carte de visite virtuelle ;
- Adhérer à des réseaux d'entreprises ;
- Travailler son pitch et se tester en conditions.

Conclusion :

La prospection physique et la prospection virtuelle sont 2 méthodes très différentes. A vous de trouver celle qui vous correspond le mieux. Dans les 2 cas, il est important de développer le **coté humain** dans sa prospection. C'est mieux de **parler de soi** en tant que personne pour toucher ses clients.

N'hésitez pas à vous rapprocher de **structures** qui connaissent ce métier ou à suivre des **formations** concernant la prospection. Plusieurs entreprises sont spécialistes dans ce domaine et peuvent vous aider.