

Décrocher des clients par mail

Quand il s'agit de décrocher des clients, parfois les stratégies les plus simples peuvent obtenir les meilleurs résultats !

L'une des stratégies les plus puissantes reste le mail individuel et personnalisé.

C'est simple et efficace !

En réalité avec cette simple approche, vous pouvez décrocher régulièrement des clients.

Votre plan d'action

1. Vous lisez les 6 scripts ci-dessous
2. Vous les classez par ordre de priorité pour vous
3. Vous envoyez le premier mail dès demain

Plus vite vous passerez à l'action plus vite vous récolterez ce que vous avez semé

Les clients les plus faciles à atteindre sont dans votre cercle proche ou secondaire.

Pour cela il y a la stratégie des 100 mails !

Vous connaissez plus de 100 personnes ; faites une liste de toutes les personnes que vous connaissez et parlez-leur de votre business (vous avez 6 scripts à votre disposition !)

Même s'ils ne vous achètent rien, il y a de fortes chances qu'ils connaissent quelqu'un qui va profiter de vos services ou produits.

Votre réseau est au bout de vos doigts, à vous de l'activer.

6 exemples de mails

Voici des exemples de mail à envoyer en fonction des situations, des profils de prospects et bien sûr de votre offre 😊

Pour activer votre réseau au lancement d'1 nouvelle offre

Vous avez une nouvelle offre, vous lancez une nouvelle activité ou bien vous souhaitez simplement donner un coup de boost à vos ventes...

Voici un mail pour activer votre réseau :

Sujet : Ca y est!

Bonjour X, Y ou Z,

Après plusieurs [mois, années] je suis enfin prêt(e) à dévoiler au monde ce projet qui m'est cher et sur lequel j'ai tant travaillé...

Naturellement comme nous nous connaissons bien, tu étais une des première personnes à qui j'ai pensé en parler.

La grande nouvelle c'est que j'ai lancé mon activité... [préciser votre activité] J'ai le sentiment que c'est parfait pour moi car cela me permet d'exploiter [lister vos principaux talents].

Cerise sur le gâteau, j'ai l'opportunité d'aider beaucoup de monde ; voilà pourquoi je t'écrit aujourd'hui.

Je souhaiterais [accompagner/proposer/conseiller/coacher..] de nouveaux clients et je me demandais si tu accepterais de me mettre en contact avec quelques personnes qui pourraient bénéficier de mes produits (services).

Les [précisez votre cible] avec qui je travaille, ont souvent des difficultés avec [préciser les épines dans le pied].

Elles/ils en ont marre de se sentir [comme cela] ; elles/ils savent qu'il existe [préciser votre opportunité] et sont prêt(e)s à [accomplir cela - verbe d'action].

Connaîtrais-tu une personne que cela pourrait intéresser?

Si oui, peux tu simplement transférer cet email 😊

Bien entendu si tu es intéressé et souhaite en savoir plus, je serais ravi(e) d'échanger et de répondre à tes question.

Il te suffit de répondre à ce mail ;-)

Merci mille fois

Votre nom

Pour demander des recommandations à vos clients

Pour décrocher des clients rapidement, le moyen le plus facile est de faire appel à vos anciens clients, les plus idéaux et ravis d'être eux!
Le meilleur moyen d'obtenir leur recommandation... Tout simplement leur poser la question !

Sujet : Pourrais-je te demander un service ?

Bonjour Machin,

[Commencer par une introduction personnalisée]

J'aimerais te demander une petite faveur ; j'ai actuellement quelques opportunités pour [mes produits/accompagnements/services...] et j'adorerais que ces places soient occupées par des clients aussi [compliment...] que toi. J'ai beaucoup aimé travailler avec toi parce que [trouver une véritable raison qui explique qu'il était au top], et je me demandais si tu avais en tête une ou 2 personnes qui pourraient bénéficier au mieux de mes services/produits.

Je cherche des personnes comme toi qui:

- valorisent [votre type de travail ou collaboration]
- sont doués pour [préciser]
- sont enthousiastes à l'idée de [faire cela]

Connaîtrais-tu des personnes qui pourraient coller?

Aucune obligation bien entendu mais si tu es ouvert(e) à cette idée, j'apprécierai beaucoup!

Merci beaucoup

Votre nom

Pour envoyer 1 mail individuel à chaque nouvel adhérent à votre liste

Au démarrage, une stratégie efficace pour décrocher des clients et d'apprendre à connaître votre audience cible est simplement d'envoyer des mails personnalisés aux nouvelles personnes qui s'inscrivent à votre newsletter.

Je ne parle pas de mails automatiques envoyés via un auto-répondeur, mais bien d'un message envoyé individuellement via votre messagerie mail.

La touche personnelle peut jouer pour transformer un nouvel inscrit en fan puis un fan en client.

Sujet: Un MERCI personnel...

Bonjour [nom]

Je souhaitais simplement vous remercier personnellement d'avoir souscrit/téléchargé [newsletter/ebook...] (Oui, c'est vraiment moi qui écrit, pas un message automatique !)

C'est toujours agréable d'avoir l'occasion d'échanger, non?

Mes abonnés ont très souvent des questions à propos de.. [A, B, ou C].

Ce sont mes sujets de prédilection et j'adore vous aider là-dessus.

Si vous avez la moindre question sur ces thématiques, surtout n'hésitez pas à m'envoyer un mail!

Je serai ravi(e) d'y répondre (sans engagement pour vous bien entendu!

Au plaisir de faire connaissance

Votre nom

Pour envoyer 1 mail de vente à votre liste

Voici 1mail incontournable, le fameux message de vente, purement et simplement.

Eh oui, ponctuellement autorisez-vous à adresser à votre liste de prospects, un message simple et direct qui explique comment vous pouvez les aider et comment ils peuvent vous acheter vos produits ou vos services 😊

Sujet: Une transformation

Bonjour Machin,

Avez vous parfois le sentiment que vous faites [ces choses] bien mais que pour autant vous n'obtenez pas [les résultats que vous souhaitez] ?

Quand vous essayez [d'accomplir cela], c'est très courant de vous retrouver coincés et de vous [sentir comme cela].

La bonne nouvelle c'est que vous avez ces [atouts, qualités...] et que vous êtes prêt(e)s à [faire les efforts/vous engager...].

J'aide [type de personnes cible] qui [ont du mal à : épines dans le pieds] à accomplir [citer le résultat espéré].

Voilà pourquoi je suis vraiment enthousiaste de vous offrir l'opportunité de travailler avec moi/profiter de tel produit avec ma toute nouvelle offre [nom de votre offre].

Peut-être avez vous déjà essayé [ceci], ou peut-être avez même déjà fait [cela] ; ce que je vous propose est très différent 😊

Pendant 1RDV téléphonique (ou via Skype), nous verrons ensemble comment [bénéfice concret] afin que vous puissiez [repartir avec...vous sentir...].

SI vous en êtes [à ce stade de votre activité/ avec ce besoin] et savez que vous pouvez atteindre [ce point -> résultat espéré] mais qu'il vous manque [cela] pour y parvenir, je peux vous aider.

Nous allons [faire cela] ensemble et créer un impact profond [pour vous / pour votre activité]
Réservez votre session dès maintenant [Lien vers votre offre]
J'ai vraiment hâte de travailler avec vous!

[Votre nom]

Pour assurer le suivi de vos prospects chauds

50% des ventes sont clôturées pendant la séquence de relance ou de suivi. Suivez chaque prospect avec lequel vous connectez et n'hésitez pas à lui adresser des mails pour entretenir le lien.
Garder ainsi le contact pour des semaines, des mois, parfois des années permet de transformer un prospect hésitant en nouveau client dans le temps 👍

Sujet: J'ai pensé à vous (ou toi) !

Bonjour Truc,

J'ai vu cet article de blog aujourd'hui [ou tout autre ressource] et cela m'a fait pensé à vous.

Ce message est l'occasion de vous le transmettre et de prendre de vos nouvelles : [Lien vers la ressource]

Quand nous avons échangé en [mois] dernier à propos de [sujet de l'échange], vous aviez mentionné [cité le besoin pour lequel il vous avait contacté].

Comment cela se passe désormais?

Je me souviens que vous souhaitiez [atteindre cet objectif X] ; est-ce toujours votre objectif?

Tenez moi au courant et dites moi ce que vous pensez de cet article . je serai ravi/heureux de vous aider...

Votre nom

Pour décrocher des sessions « découverte »

Votre rampe de lancement est 1 mail incontournable à activer à chaque fois que vous souhaitez donner 1 coup de boost à votre activité et décrocher des clients.

Il vous faut donc inciter vos prospects hésitants à faire un premier pas avec vous.

Sujet : On fait connaissance ?

Bonjour XY ou Z,

J'offre 5 sessions stratégiques de 45 minutes en individuel cette semaine.

Je le fais parce que (RAISON X)

Durant cet échange, on verra :

- 1- Comment (promesse de votre offre orientée résultats)
- 2- On prendra la temps d'identifier les obstacles qui t empêchent d'atteindre (le but que votre prospect souhaite atteindre)
- 3- On déploiera un plan d'action pour les X prochains mois autour de vos besoins les plus urgents.

Si cette session individuelle vous intéresse, répondez simplement à ce mail.

Ce rendez-vous est pour vous ; vous pourrez me partager tout ce qui vous semble pertinent afin que je puisse vous accompagner le mieux possible.

Si au cours de cet échange je vois que nous pouvons travailler ensemble pour aller plus loin, je vous montrerai comment.

Répondez simplement à ce message en m'expliquant pourquoi vous souhaitez 1 RDV avec moi et pourquoi c'est important pour vous.

Si vous faites partie des 5 premiers à me répondre, je vous enverrai un lien pour que vous puissiez réserver votre session.

Au plaisir de faire connaissance 😊

Votre nom

C'est parti, c'est à vous de jouer !

Restez vous-même et soyez le plus authentique possible !

Ces scripts de mail sont pour vous à titre d'exemple, mais faites toujours en sorte d'employer des mots et des phrases avec lesquelles vous êtes parfaitement à l'aise.