

Exercices

Etre trouvé

Comment le faire

- Savoir où vont vos clients pour s'informer
- Prioriser les supports en partant du plus simple jusqu'au plus compliqué
- Ne pas passer à côté des indispensables
- Sortir des sentiers battus...

« Fabuleusement Multiple et Précieusement Unique, voilà ma définition »

Cette définition doit devenir vôtre, c'est de cette façon que vous trouverez vos prospects, c'est la meilleure façon d'attirer à soi ses futurs clients sans avoir à faire de la prospection en permanence.

Mais avant d'atteindre ça, il faut mettre en place les fondations de votre activité pour mieux la développer.

Ce travail doit être réalisé en amont et à chaque fois que vous en ressentirez le besoin, de nouvelles offres, de nouvelles opportunités de partenariat, etc.

N'oubliez jamais qu'il ne faut pas confondre VISIBILITE et VENTE !

Néanmoins il vous faut être Visible pour pouvoir être trouvé...

En effet vous pouvez avoir la meilleur offre du marché, si personne ne le sait vous ne la vendrez pas 😞

Il vous faut donc commencer par le début et vous référencer.. « dans l'esprit des gens ».

Vous devez devenir incontournable dans votre thématique.

Les indispensables

- Google My Business
- Pages Jaunes
- Sites spécialisés exemple :
- Facebook
- Instagram
- LinkedIn
- Site web

Les pistes à explorer

Où se renseigne votre prospect idéal par rapport à son problème ?

Quels sont les principaux médias (non-spécialisés) de votre thématique ?

Quels sont ses principaux réseaux sociaux où se trouve votre futur client ?

Quels sont les lieux qu'il fréquente dans sa vie professionnelle ?

Quels sont les lieux qu'il fréquente dans sa vie personnelle ?

Les actions à mettre en place

Prenez vos réponses aux 5 questions précédentes et voyez ce que vous pouvez faire pour aller à la « rencontre » de votre cible

1. Actions possibles
2. Rapidité des retours
3. Complexité de la démarche