

Trouver de nouveaux clients

Mercredi 07 décembre 2016



www.planetecrea.com

Groupe Records Consultants
Jean Pierre GUILLO



Trouver de nouveaux clients

Quelle est votre définition :

-nouveau client ?

-prospect ?

**Un nouveau client, un prospect, est
une personne ou une entreprise
avec qui nous n'avons jamais émis
de facture.**



Donnons du sens

**Pourquoi trouver de nouveaux
clients ?**

- Pourquoi trouver des nouveaux clients :
- Durée de vie
- Assurer le développement de ses marges et de son chiffre
- Pouvoir fidéliser ceux qui en ont envie
- Se séparer des « emm..... »
- Rassurer vos collaborateurs (trices)
- Culture d'entreprise
- Bien dormir la nuit
- Accepter de produire des efforts

Comment trouver de nouveaux clients ?
Que faut-il faire ?
Quelles actions mener ?

Comment trouver de nouveaux clients ?

Idées de base :

- Le client, il est dehors, pas dedans
- Aller vers

Comment trouver de nouveaux clients

- La cible à bien définir, à qualifier
- Particuliers
- Csp / Csp+
- Age
- Zone géographique
- Etc.

Comment trouver de nouveaux clients

- La cible à bien définir, à qualifier
- Entreprises
- Taille/type / TPE-PME-Grosses entreprises
- L'activité
- Lieu géographique
- Vente et achat de valeurs ajoutées
- Acheteurs ou pas de prix
- CA/nombre de salariés
- Décideurs
- Etc.

Comment trouver de nouveaux clients

- La cible à bien définir, à qualifier
- Fichier :
 - Qualifié (exemple appel téléphonique)
 - A jour (20% de perte/an)

Trouver de nouveaux clients

- Quelles actions, que faire ?
- Penser clients, travail de fond, de réflexion
- L'important n'est pas ce que vous vendez, l'important c'est ce que cela apporte
- Différence entre :
 - Le besoin d'achat et la motivation d'achat
 - La notoriété et l'image de marque
- Quelles sont les attentes/motivations fortes de mes prospects que je dois sélectionner et transformer en image de marque pour communiquer.

Ne pas oublier de tenir sa promesse / la preuve

Trouver de nouveaux clients

- Soit la prospection classique via le principe du multi-canal:
- Communication :
 - Vitrine / Entreprise
 - Prospectus/flyers / catalogues
 - Radio
 - Site internet / réseaux sociaux
 - Téléphone
 - 4X3
 - Réunions à thème
 - Etc.
 - *Attention aux dates*
 - *Actions de répétitions*

Trouver de nouveaux clients

- Soit la prospection via les réseaux physiques
- Type CCI
- Type CGPME
- Types associations / groupements / Syndicats
- Dans quels réseaux se trouvent mes clients = prospects
- Extrêmement puissant
- Pas ou peu de barrages
- S'inscrire dans le temps
- S'inscrire dans la régularité

Trouver de nouveaux clients

- Soit la prospection via les réseaux physiques
- Avoir une présentation courte et fluide
- Savoir susciter, donner envie
- Etre lisible
- Ne pas rester dans son coin
- Aller vers et savoir écouter
- On vous trouve intelligent par la pertinence de vos questions au début, parce que vous vous intéressez aux autres (~~faux-culs~~)

Trouver de nouveaux clients

- Soit la prospection via les réseaux physiques
- Ne pas culpabiliser de ne pas parler au début
- Quelle est la seule histoire qui intéresse le prospect/client
- Votre histoire, ce que vous allez raconter, doit coller au mieux à la leur, soit pour des raisons professionnelles ou par les encrages
- Mais aussi utiliser le réseau de vos clients
 - Dernière chaque client, il y a un prospect / B2O actif

Trouver de nouveaux clients

Pour terminer :

- Prendre conscience que si nous avons normalement :
 - Bien ciblé nos prospects
 - Bien ciblé nos actions commerciales
 - Que nous sommes dans l'action
 - Prendre conscience que nous devons produire des efforts car vous êtes, nous sommes assis sur un tas de « Pognon »
- **La preuve**



Trouver de nouveaux clients

Questions ?

Merci

Et

Action, levons-nous les fesses!

Groupe Records Consultants

Jean Pierre GUILLO

06 07 25 34 48

jpguillo@groupe-recordsconsultants.fr

