



Atelier Freelances

Trouvez des clients

4/4 - approche commerciale

27 janvier 2023



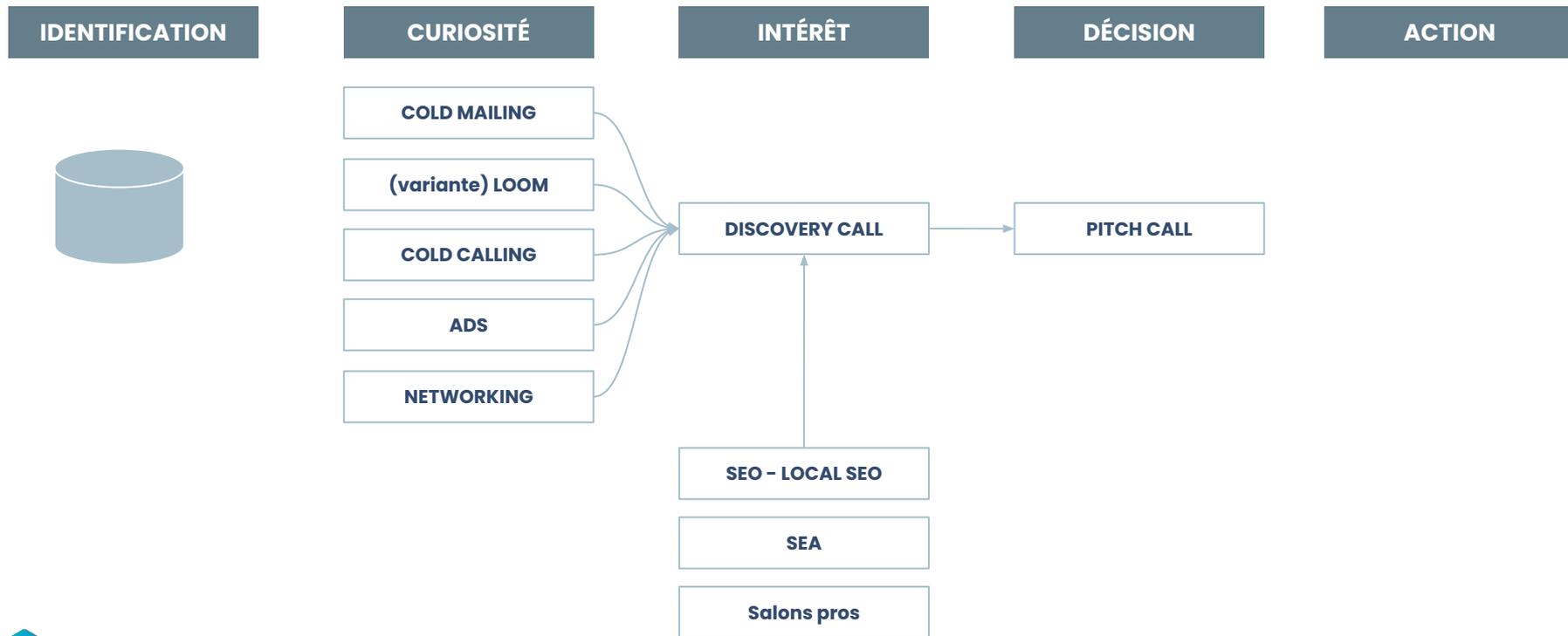
La **Fabrique**
à **Clients**

Retour sur les **épisodes précédents**

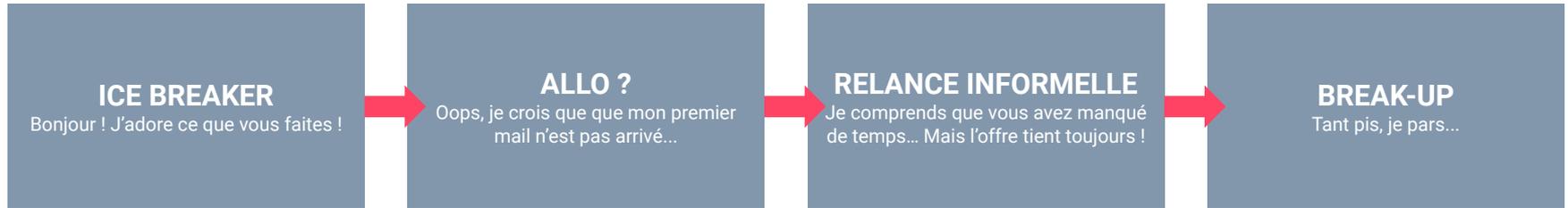
Vous avez

- Une cible
- Une proposition de valeur
- Un pitch
- Une offre
- Une image

Vue d'ensemble du **processus commercial**



Cold Mailing



Cold Mailing avec **Loom**



- Son site
- Ses réseaux
- Ses concurrents
- Ses positions

- 2 à 3 minutes
- Pitch
- Hypothèses
- Analyses
- Préconisation
- CTA

- Féliciter
- Exposer le potentiel
- Proposer la vidéo
- CTA

Ce que vous devez comprendre

- C'est pas un audit
- Vous comparez aux best practices
- Focalisez aussi sur ce qui est bien
- Préconisez et valorisez les bénéfices
- Retenir des infos
- Parlez des Concurrents
- CTA

Discovery call

Objectifs :

- Collecter les informations de brief
- Convaincre que vous vous préoccupez de ses objectifs
- Mettre en conditions pour le pitch

1. Pitch
2. Si vous pouviez améliorer qqch dans votre marketing, vos ventes, ce serait quoi ?
3. Où en êtes-vous ?
4. Où voulez-vous aller ?
5. Reformuler l'écart
6. "Merci d'avoir partagé ça"
7. "Je pense que j'ai une solution"
8. Bénéfices de la solution
9. Garanties
10. Proposition de RdV
11. Reformuler les hypothèses
12. Demander l'engagement

Pitch Call

Objectifs :

- Convaincre de la solution
- Inciter à passer à l'action

1. Reformuler les objectifs
2. Reformuler l'écart
3. Reformuler les enjeux
4. Faire valider
5. Présenter les résultats attendus
6. Présenter les composantes, leurs valeurs et les bénéfices
7. Présenter des bonus
8. Présenter vos garanties
9. Synthèse des hypothèses, des bénéfices et des engagements
10. Faire valider
11. Présentez le prix et le mettre en perspective
12. Répondez aux objections
13. Présenter le planning
14. Faire une offre de CTA rapide
15. Rentrez chez vous et boire du champagne