

Prospection traditionnelle



VS

Prospection 2.0



La prospection a changé
8 changement importants...



Prospection traditionnelle

J'achète un fichier avec des données sans connaître la qualité.

Prospection 2.0



Je crée ma base de données à partir d'une données d'intention.

- Le contact **change d'entreprise**, je le contacte.
- L'entreprise **recrute un poste de commercial**, je trouve la bonne personne et je le contacte.
- Le contact **visite mon site internet**, je le contacte.

Prospection traditionnelle

Je prospecte de la même façon.

Prospection 2.0



Je segmente ma liste.

Segment 1

Entreprises qui recrutent.

Segment 2

Entreprises avec un CA qui stagne.

Segment 3

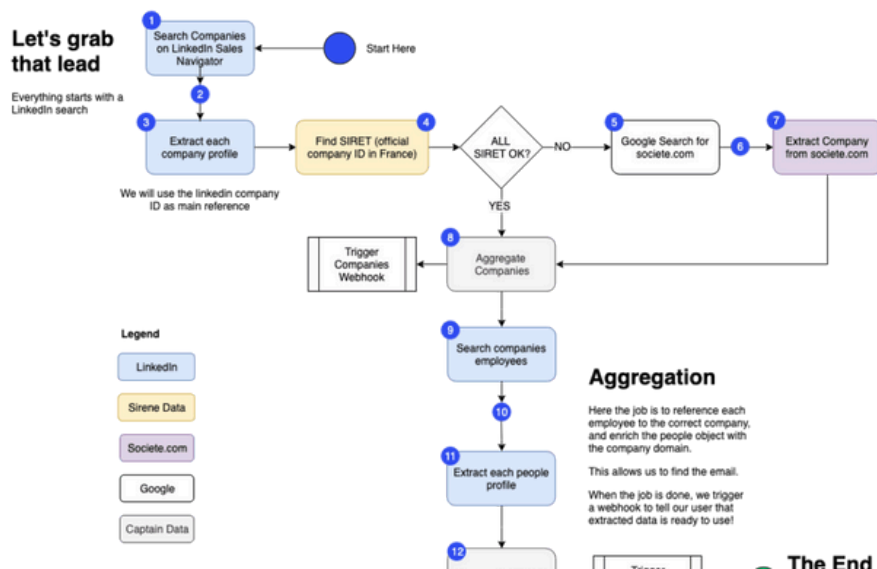
Entreprises qui s'ouvrent à l'étranger.

Prospection traditionnelle

J'ai uniquement mon téléphone pour prospecter.

Prospection 2.0

Je prospector avec l'email, du retargeting, LinkedIn et du scoring.



Prospection traditionnelle

J'ai besoin d'un volume important de contacts pour avoir des résultats.



Prospection 2.0

Je me concentre sur des prospects de haute qualité grâce au ciblage.

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there's a navigation bar with tabs: HOME, DEALS, LISTS, DISCOVER, SMART LINKS, and ADMIN. Below this is a search bar with the text 'Search by keywords or boolean' and an 'Advanced search' dropdown. The main content area shows a lead list titled 'Lead lists > Top 10 Accounts (10 Contacts/Decision Makers)' with a note 'Last updated Mar 24, 2020'. The list includes columns for Name, Account, Geography, Comments, and Last updated. The first two rows of the list are visible, showing contact information and activity.

Name	Account	Geography	Comments	Last updated
	[Redacted]	Salt Lake City Metropolitan Area	Gabe Villamizar Demo set, scheduling next meeting for 4/13	3/24/2020
	[Redacted]	Bollington, England, United Kingdom	Gabe Villamizar Follow up call	3/24/2020

Prospection traditionnelle

Une approche axée sur mon produit.

Prospection 2.0

Approche centrée sur le client, axée sur la solution des problèmes



Prospection traditionnelle

Suivi principalement manuel et moins fréquent.

Prospection 2.0



Suivi automatisé et engagement constant avec les prospects.

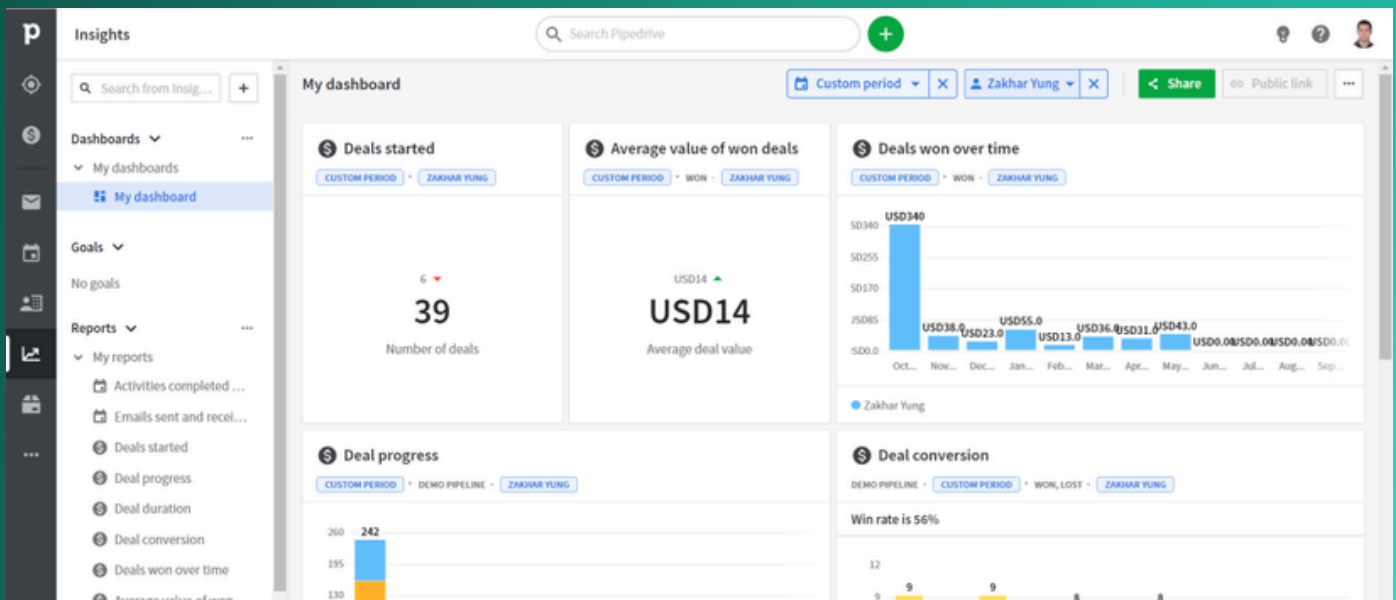
☐	Nome	SCORE ▼	TEMPERATURE	Statut	E
☐	[REDACTED]	185	😬	Contacté par email	
☐	Louise [REDACTED]	115	😬	Contacté par email	
☐	Jean [REDACTED]	65	😬	Contacté par email	
☐	Guillaume [REDACTED]	65	😬	Contacté par email	
☐	Julie [REDACTED]	65	😬	Contacté par email	
☐	Thierry [REDACTED]	65	😬	Contacté par email	

Prospection traditionnelle

J'ai peu, voire pas de données de ma liste.

Prospection 2.0

KPIs avancés et analyses en temps réel.

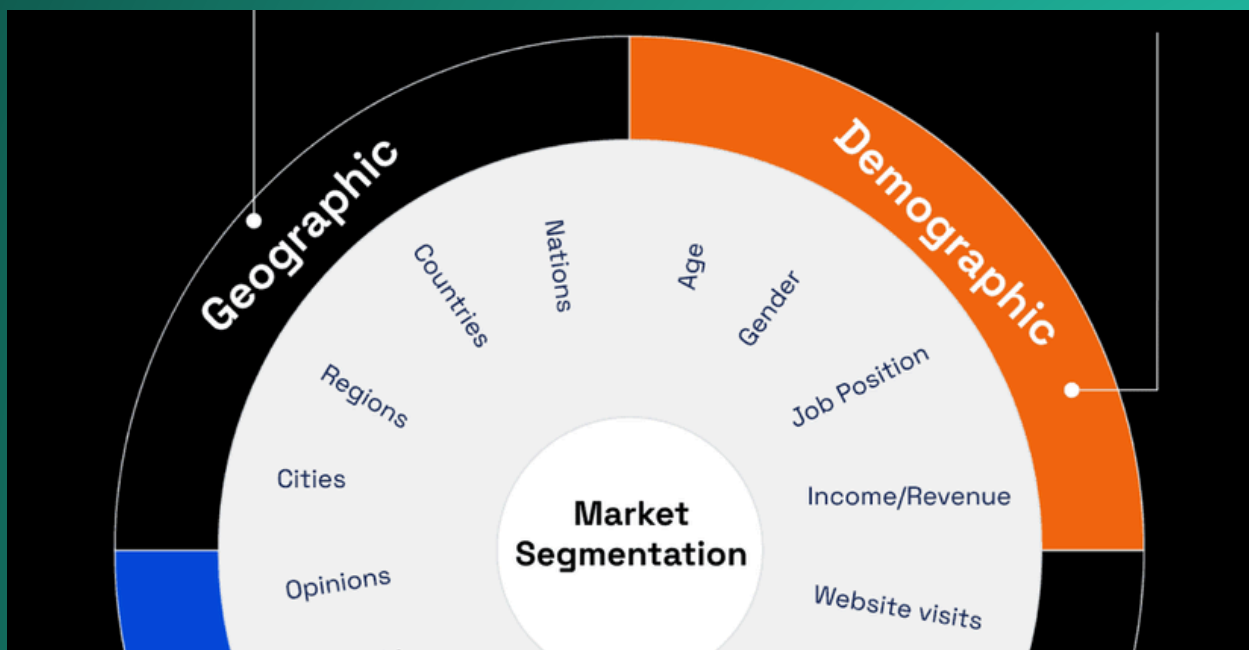


Prospection traditionnelle

Je prospector à partir de ma liste.

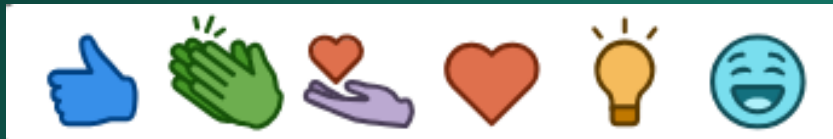
Prospection 2.0

Je peux tester plusieurs personas à la fois avec des messages différents.



Quelle "Prospection traditionnelle vs 2.0" à ajouter ?

Ajouter un commentaire...



Suivez-moi pour des conseils
sur la prospection B2B