

Prospection Digitale

Travail de Groupe

2024

ESGCI



Sommaire

1\ Introduction à la prospection DIGITALE.....	3
2\ Comprendre ce marché.....	5
3\ Intérêts en entreprise.....	6
4\ Les outils (par catégories).....	7
5\ 2 cas client.....	16
6\ Source d'infos.....	17



DIGITALE

2024

Introduction

PROSPECTION DIGITALE

Depuis sa création, Internet n'a cessé de connaître une croissance exponentielle. Le réseau informatique mondial a petit à petit donné naissance à une nouvelle génération d'acheteurs. Hyper connectés et informés, ils ont poussé les entreprises à revoir leur stratégie de prospection commerciale. Terminé l'époque où vendre son produit et/ou son service coûte que coûte était une priorité, aujourd'hui les entreprises digitalisées se sont révolutionnées grâce à la prospection digitale. Elles placent le client au centre de leur prospection commerciale pour lui apporter une réponse claire, fiable et rapide à sa problématique (Source: go.sellsy.com).



La prospection digitale

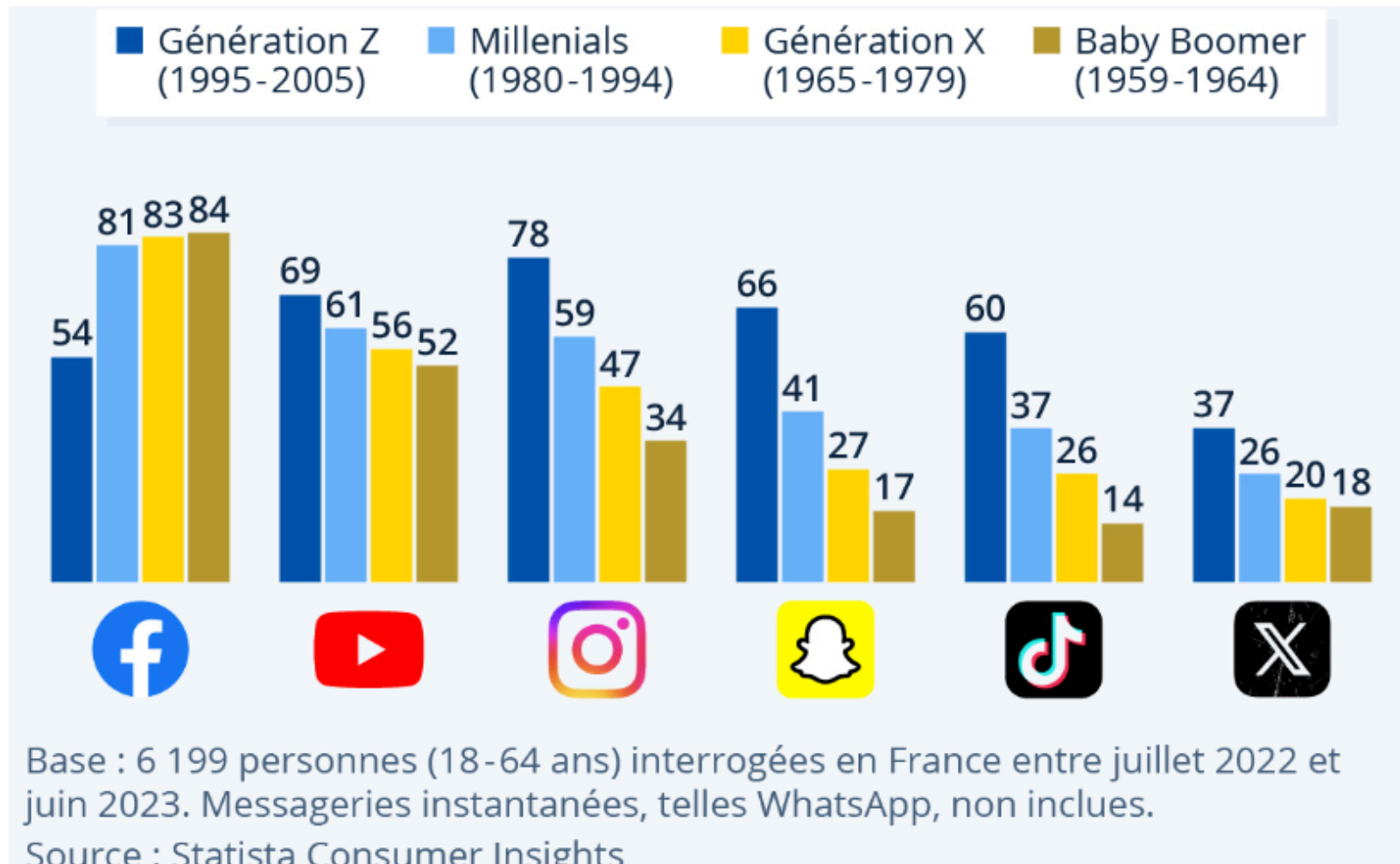
La prospection digitale est un ensemble d'actions marketing et commerciales réalisées grâce à des outils disponibles sur Internet dans le but d'attirer un prospect et de le transformer en client. Elle offre également aux entreprises un moyen de suivre les progrès de leurs campagnes et d'obtenir des données précises sur le comportement des clients et permet de toucher un large public à moindre coût, de générer des leads plus qualifiés et augmenter les ventes. Comment faire une prospection digitale efficace ? (agence33degres.com)

Dans ce document nous explorerons en détail les différentes étapes de ce processus, les critères clés pour réussir et les outils essentiels à utiliser. Suivez le guide pour découvrir la méthode infallible pour trouver vos clients sur le web !

Osez l'avenir : ensemble, redéfinissons le marché du digital.

Le marché de la prospection digitale

2022



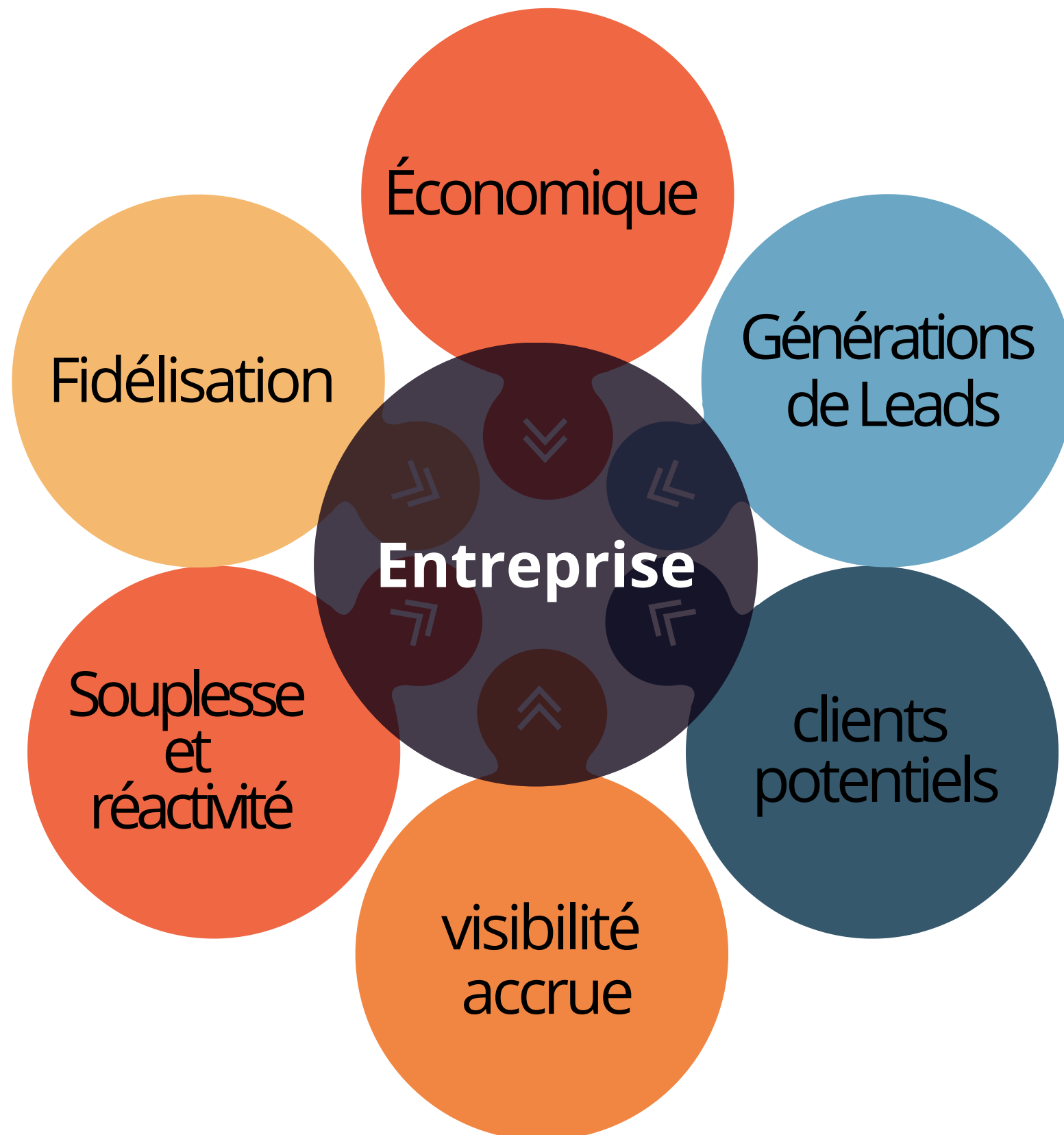
Aujourd'hui, plus de 92%* des internautes font une recherche sur le web avant d'acheter. La prospection digitale a pour objectif d'attirer et d'engager ses prospects grâce à internet. Selon LinkedIn, 75 % des acheteurs B2B fréquentent les réseaux sociaux, 50 % utilisent LinkedIn pour prendre des décisions d'achat et 87 % des acheteurs B2B préfèrent être contactés par les médias sociaux. Ces statistiques montrent clairement l'évolution du marché de la vente digitale et la force des réseaux sociaux.

Intérêts en entreprise

PROSPECTION DIGITALE.

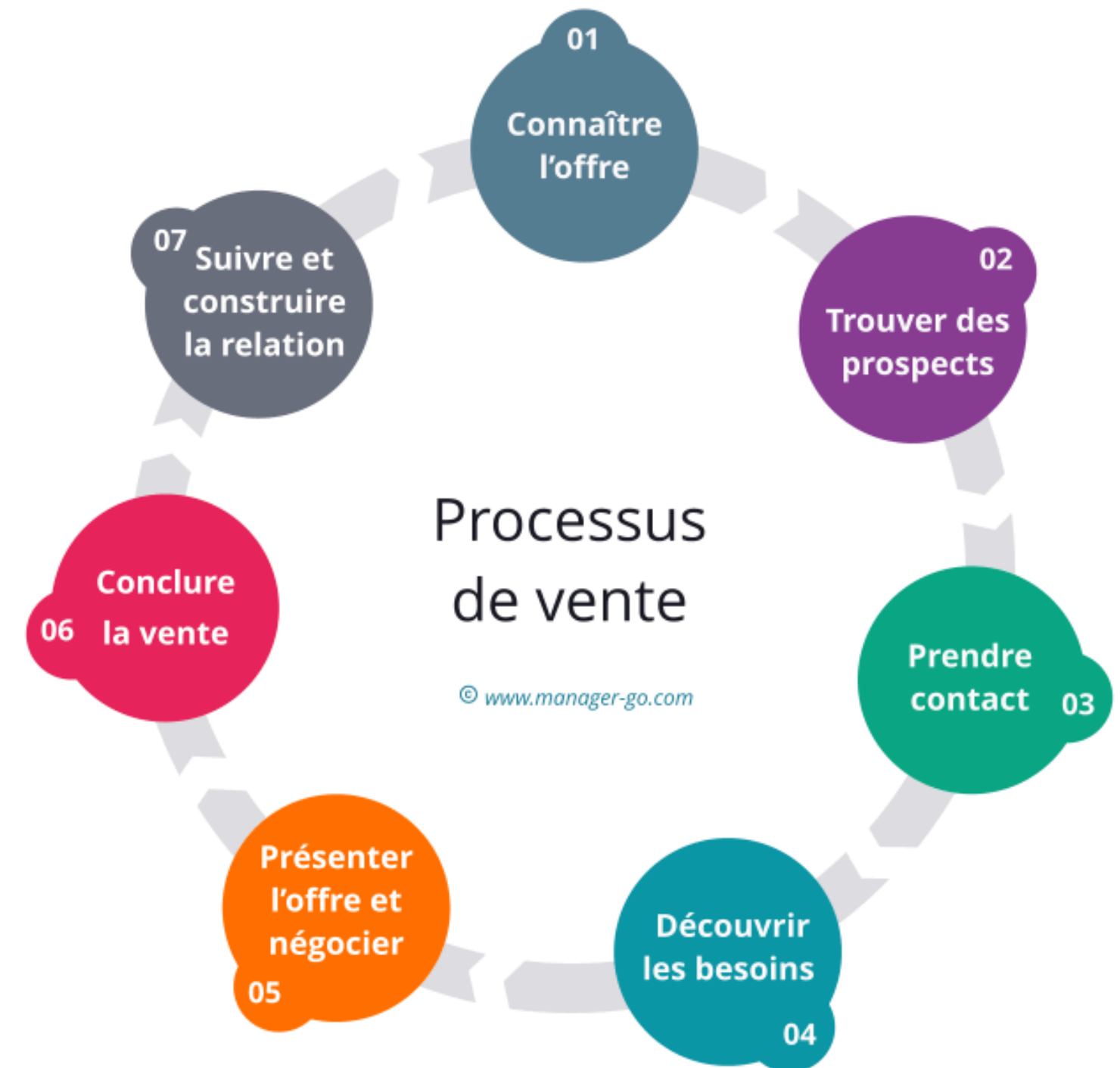
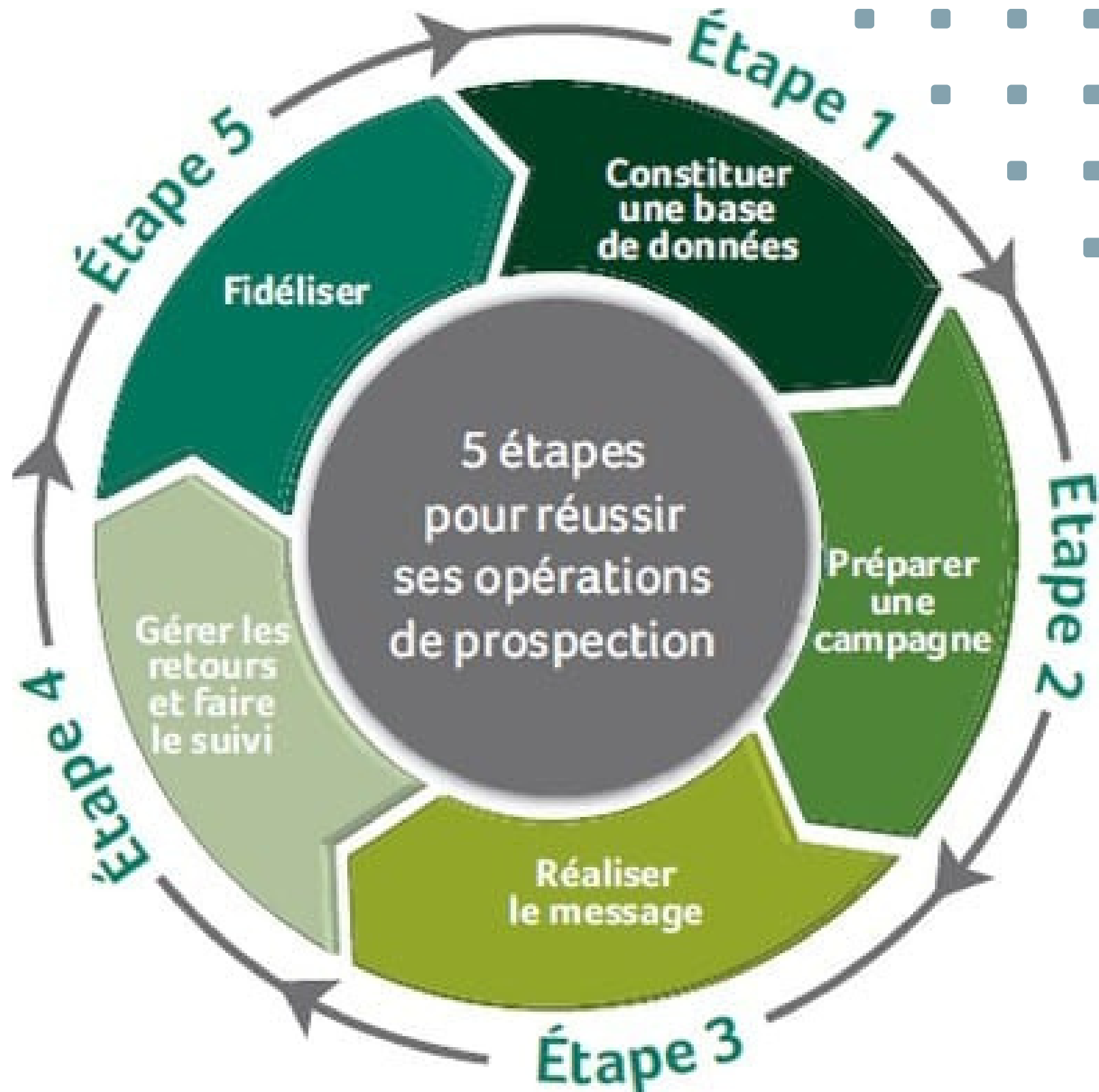
La prospection digitale offre de nombreux avantages aux entreprises leur permettant d'optimiser leur stratégie commerciale et marketing

- Économie de coûts et de temps : contrairement aux méthodes traditionnelles de prospection (les appels téléphoniques ou les envois postaux) la prospection digitale est plus économique et rapide. Elle permet d'atteindre un large public sans les contraintes logistiques et les coûts associés
- Générations de Leads : la prospection digitale se concentre sur la génération des Leads (prospects intéressés par vos produits)
- elle permet de convertir ces Leads en clients potentiels grâce à des stratégies telles que l'inbound marketing
- Fidélisation : Avec l'aide de la prospection digitale , les entreprises peuvent développer une relation à long terme avec leurs clients et fidéliser leur base de clientèle
- visibilité accrue : les nouvelles technologies ont bouleversé le marketing offrant aux entreprises une visibilité mondiale . La prospection digitale permet d'atteindre un public au-delà du marché local.
- Souplesse et réactivité : les outils numériques permettent d'ajuster rapidement les campagnes en fonction des retours et des résultats . les entreprises peuvent réagir rapidement aux évolutions du marché



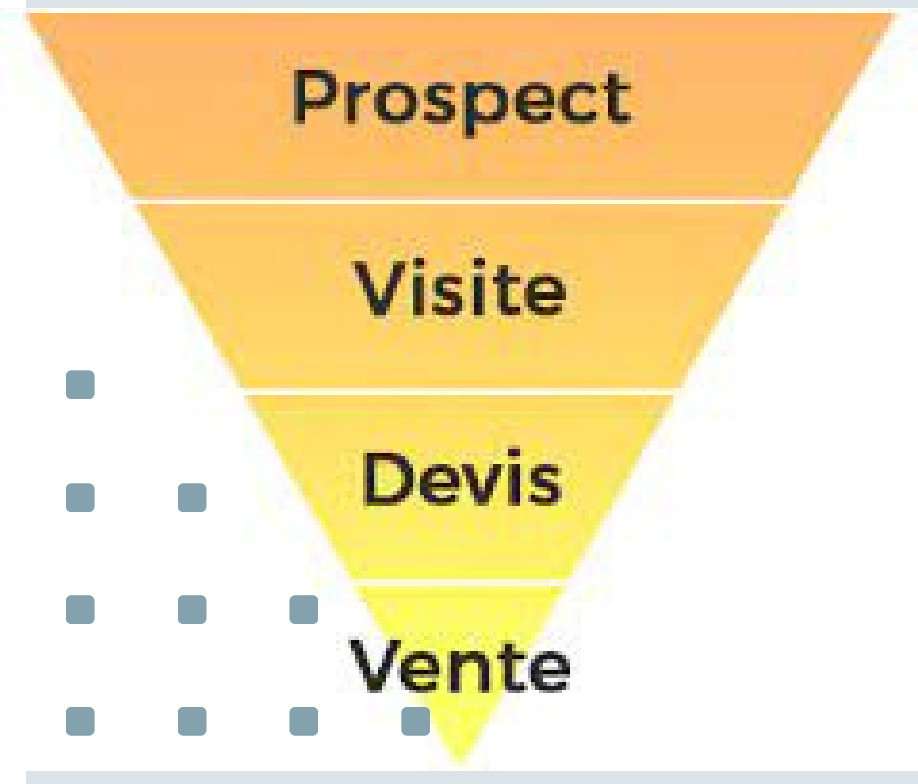
Les outils (par catégories)

PROSPECTION DIGITALE



Funnel

PROSPECTION DIGITALE



Génération de leads

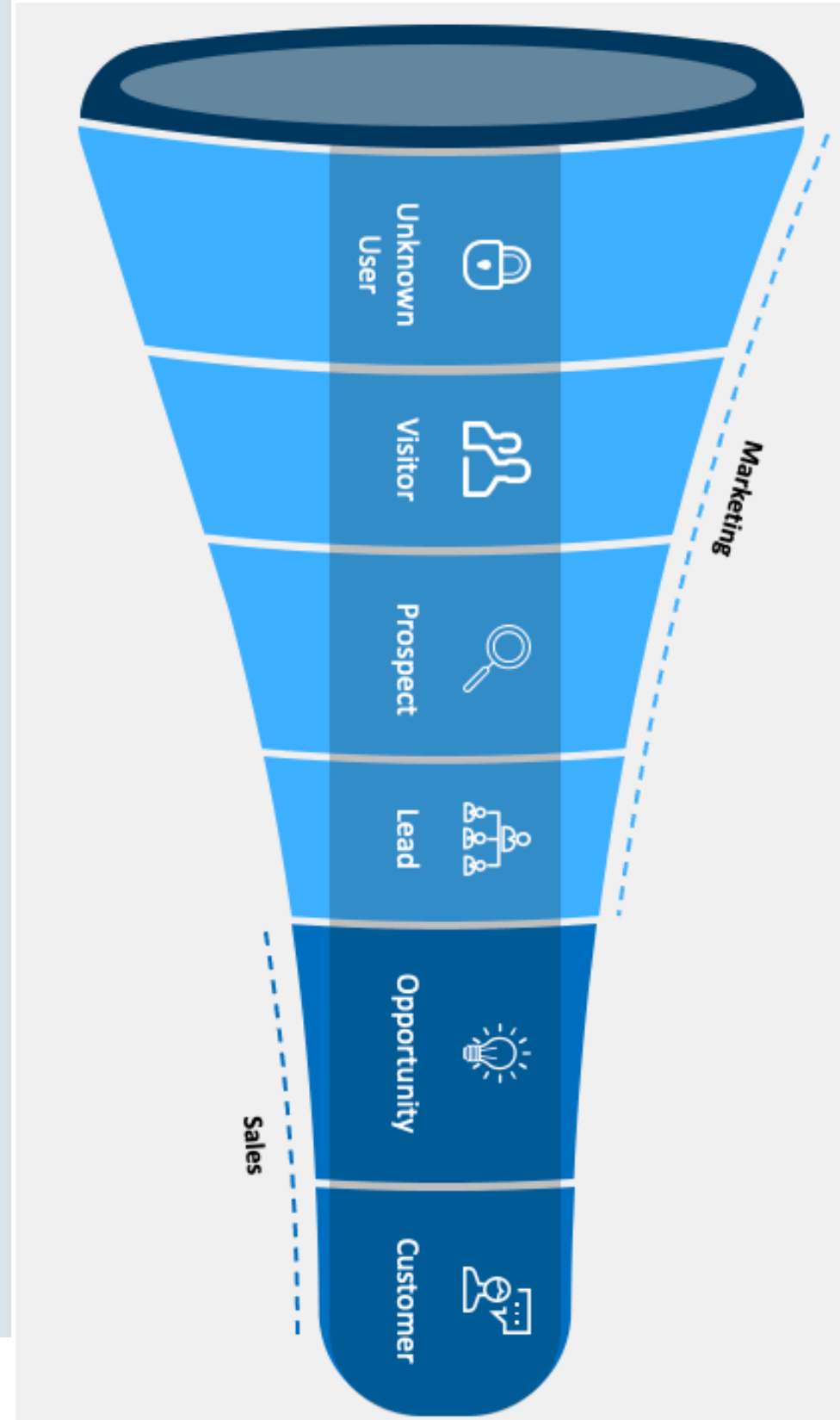
1- Mise en place du landing page (page web vitrine)

Vidéo ou témoignage bien désignée de courte présentation :

- Acroche commercial :
- Description de l'offre
- Appel à l'action
- Principe de reciprocité
- Principe d'urgence

Exemple: cas Logiciel

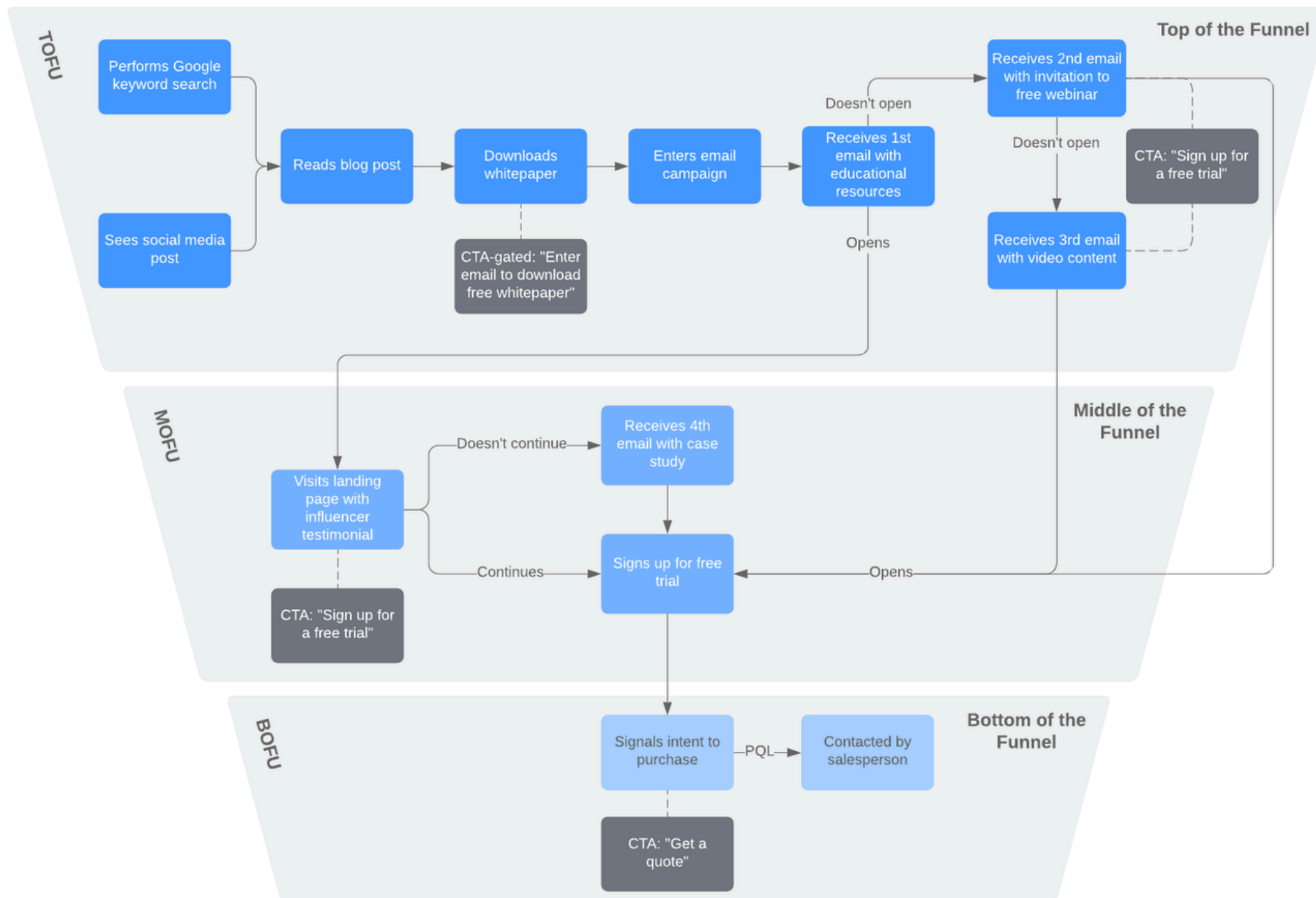
Economisez 25% sur vos impôt! Gagnez une heure de productivité par jour avec ce nouveau logiciel. Cliquez sur le bouton ci-dessous afin de bénéficier d'une utilisation gratuite maintenant !



pipeline

PROSPECTION DIGITALE

Un pipeline des ventes est une représentation visuelle de l'endroit où se trouvent tous vos prospects dans le processus de vente. Cela vous permet d'évaluer les revenus probables et de déterminer la santé de votre activité. Après tout, il est impossible de gérer ce que l'on ne mesure pas.



BDD

2-Transformer le visiteur en prospect



RECOLTE DES INFORMATIONS

Recevez votre logiciel par E-MAIL

Indiquez votre adresse e-mail

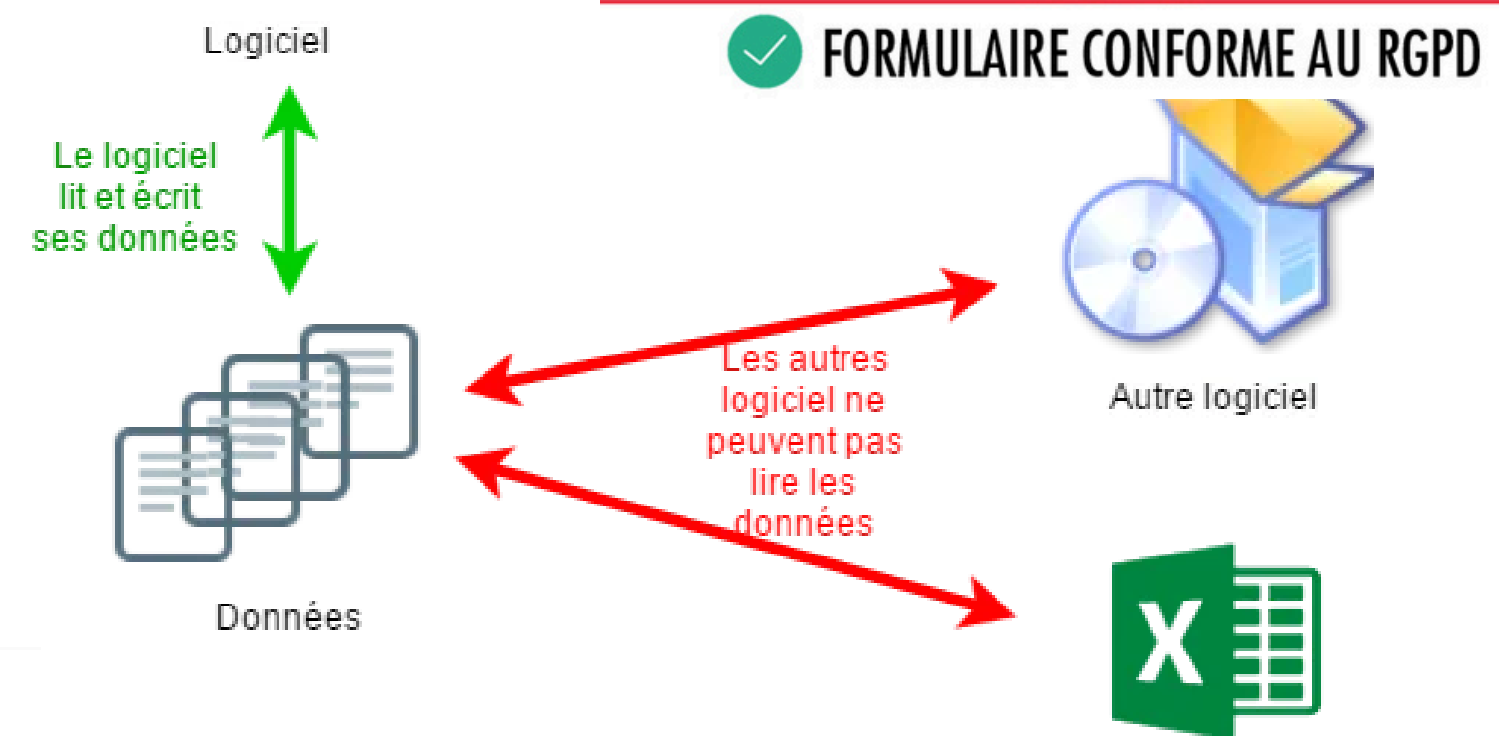
JE VEUX MON GUIDE

En fournissant votre adresse e-mail, vous recevrez votre guide par e-mail d'ici quelques minutes.

- J'accepte également de recevoir la newsletter de Brandie
- J'accepte également de recevoir les offres commerciales et promotionnelles de Brandie

En fournissant votre adresse e-mail, vous reconnaissez avoir pris connaissance de notre politique de confidentialité (traitement et utilisation des données) disponible en [cliquant ICI](#).

Vous pourrez vous désabonner à n'importe quel moment en cliquant sur les liens de désabonnement situés en bas de nos e-mails ou sur simple demande à l'adresse : contact@brandie.fr



✓ FORMULAIRE CONFORME AU RGPD

Automatisation SMS ET l'envoi

**POWER AUTOMATE
DESKTOP, EXCEL,
OUTLOOK TO SEND EMAILS**



Power Automate Desktop



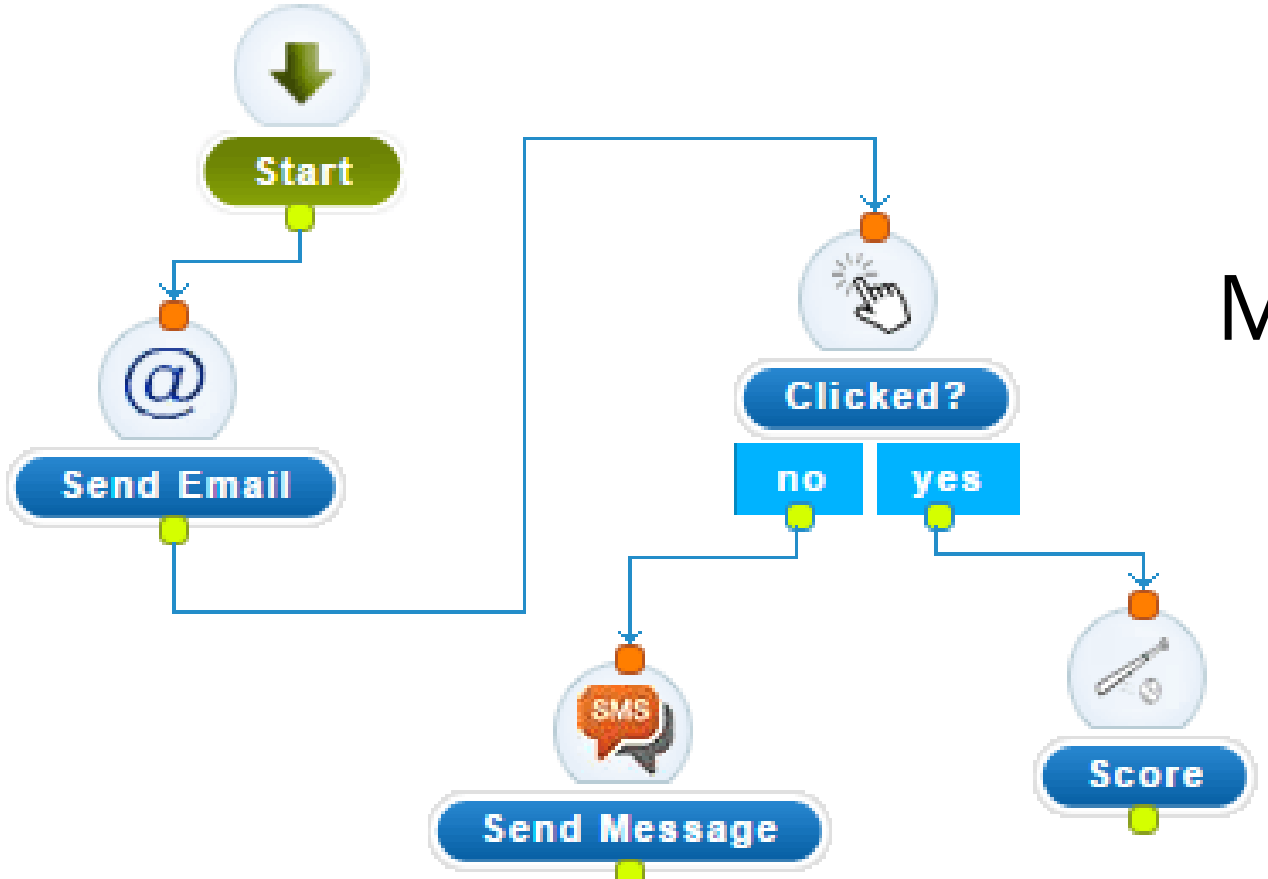
ExcelMoments

- ✓ Base de Donnée
- ✓ Auto SMS
- ✓ Connexion
- ✓ Envoi
Automatique SMS
- ✓ Mise à jours

Intégrité et
engagement : les
piliers du démarche.

CRM

Mesure et Optimisation des résultats



The screenshot shows a CRM interface with a navigation bar at the top containing 'ads', 'Contacts', 'Accounts', 'Smooth Inbox and Bulk SMS', 'Services', and a menu icon. Below the navigation bar, there are tabs for 'INBOX' and 'SEND BULK CAMPAIGN'. The main content area displays a conversation with 'Jane Citizen'. The contact is labeled 'Jane Citizen' with a 'hot-lead' status and a notification badge '7'. Below the name, there are options for 'Show business card' and a notification badge '8'. The conversation history shows a message from Jane Citizen on Tuesday, April 11, 2023, at 12:46 PM: 'My apologies John, something urgent has come up. Are you free on Tuesday?'. A response from John is shown in a blue bubble: 'Hi Jane. Just touching base to confirm our meeting on Thursday at 11 am, can we lock that in? Cheers, John.' Another response from John is shown: 'Sure, I have time at 1pm. Should we have lunch?'. At the bottom, there is a text input field 'Type your message here' with a notification badge '21' and a 'SEND' button with a notification badge '23'. On the right side, there are several action buttons: 'REASSIGN' (10), '+ ADD TASK' (11), 'OPT OUT' (12), and 'CLOSE CONVERSATION' (13). There are also icons for search (9), call (14), filter (15), refresh (16), and list (17). A 'Help guides' button is visible on the far right.

Cold calling

PROSPECTION DIGITALE

L'appel à froid est la sollicitation d'affaires auprès de clients potentiels qui n'ont eu aucun contact préalable avec le vendeur qui effectue l'appel. Il s'agit d'une tentative de convaincre les clients potentiels d'acheter le produit ou le service du vendeur.

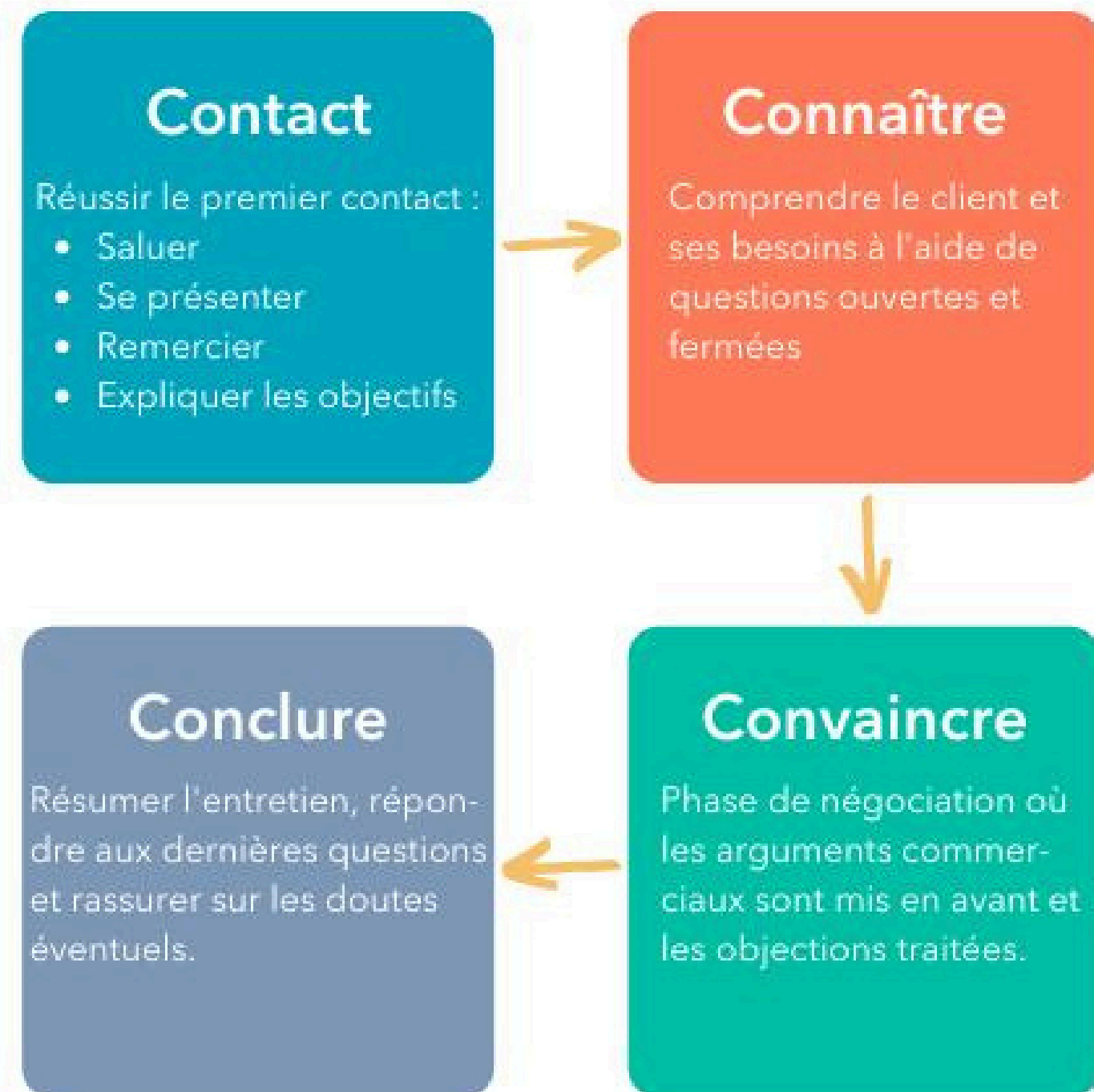
How to prepare for a cold call

- ✓ Research your leads
- ✓ Stay up to date with current trends
- ✓ Create a script
- ✓ Calculate your quota
- ✓ Use a local number
- ✓ Practice cold calling by role playing



VENTE

La règle des 4 C en vente



Fidélisation et suivie

PROSPECTION DIGITALE



- Carte de fidélité
- Cadeaux
- Code promo
- Parrainage
- Vente Privées
- Club
- Réseaux sociaux
- Emailing



2 cas client



Cas client 2 : Bridgestone - Plateforme de service client

Problématique:

- Difficulté pour les clients de trouver les informations dont ils ont besoin
- Manque de centralisation des données clients
- Expérience client hétérogène

Solution:

- Création d'une plateforme digitale centralisant toutes les informations et services utiles aux clients
- Mise en place d'un CRM pour une meilleure gestion des données clients
- Développement d'un chatbot pour répondre aux questions des clients

Avantages:

- Amélioration de la satisfaction client (augmentation de 15 points de NPS)
- Réduction du nombre d'appels au service client de 20%
- Augmentation de la vente en ligne de 10%

Cas client 1 : Société Générale - Assurance des petits objets entièrement en ligne

Problématique:

- Processus de souscription d'assurance long et complexe pour les petits objets (ex : smartphone, vélo)
- Délai de traitement des demandes d'indemnisation élevé
- Mauvaise expérience client

Solution:

- Lancement d'une plateforme 100% digitale pour la souscription et la gestion des contrats d'assurance
- Automatisation du traitement des demandes d'indemnisation
- Mise en place d'un chatbot pour répondre aux questions des clients

Avantages:

- Réduction du temps de souscription d'un contrat de 80%
- Délai de traitement des demandes d'indemnisation réduit de 50%
- Amélioration de la satisfaction client (augmentation de 10 points de NPS)

SOURCE D'INFORMATION

Google
YouTube

https://www.bridgestone.com/technology_innovation/fleet_solution/

<https://www.assurances.societegenerale.com/fr/particulier/>

