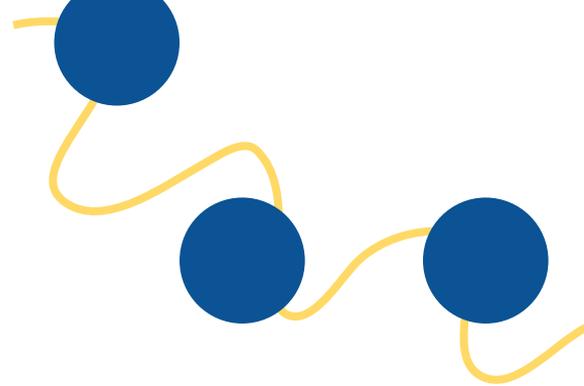
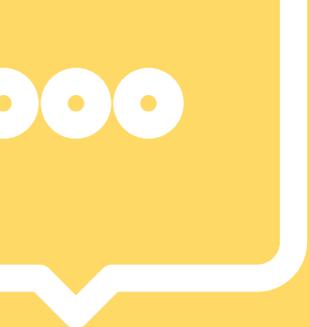


# Aquisitio

*Pour une prospection et une fidélisation clients efficace et performante*





Dans un environnement concurrentiel, réussir l'acquisition **et la fidélisation** de vos clients est essentiel pour pérenniser et faire croître votre entreprise. L'offre Aquisitio a été conçue pour vous aider à maximiser vos performances commerciales grâce à des **méthodes simples, pragmatiques et efficaces**, qui combinent habilement outils digitaux et **contact humain**

L'objectif est clair : optimiser votre acquisition clients, renforcer la fidélisation, augmenter votre pipeline de prospects qualifiés et vous permettre de concentrer vos efforts là où ils comptent le plus.



Aquisitio

2

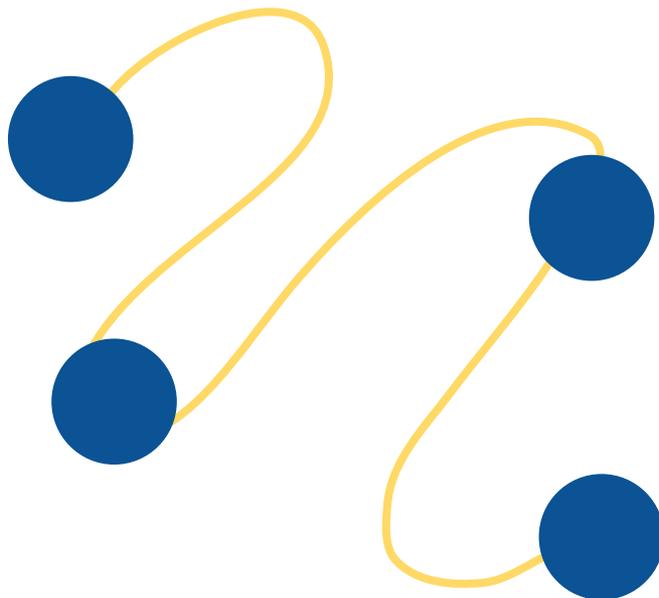
# Objectifs

## Se structurer

une prospection et une  
fidélisation efficace  
adaptée à vos ressources

## Combiner

Combiner digital et  
humain pour un impact  
durable



## Installer

des outils, des processus  
pour piloter et améliorer  
l'acquisition et la  
fidélisation client.

## Se Former

Connaitre les actions,  
les rituels de la  
prospection et son  
organisation



Aquisitio

# Offre de services et de prestations

1



## Former

Apprenez à prospecter efficacement, seul·e ou en équipe.

2



## Structurer

Créer le contexte d'une prospection /fidélisation performante ( Outils , Formation rituels pour u votre service commercial ou votre équipe )

3



## Orchestrer

En lien avec vos objectifs coordination du projet commercial qu'il soit stratégique ou opérationnel

4



## Service à la carte

Vos outils de prospection et de fidélisation à la carte : création et mise à jours de bases de données, argumentaire, script de prospection, définition de personae et cibles etc...



Aquisitio

# Se former

## Objectifs :

Se former aux techniques de prospection pour être autonome quand on débute une activité d'indépendant.e , et améliorer les compétences de votre équipe commerciale dans ses missions de prospection avec des outils digitaux



**Niveau 1 –** Pour ceux avec peu ou pas d'expérience qui veulent poser des fondations solides. Indépendants et freelances débutants:

- Organiser son action de prospection.
- Créer sa boîte à outils de prospection
- Entretenir son mental de chasseur.



**Niveau 2 –** Pour des équipes commerciales souhaitent avoir une stratégie de prospection moderne et digitale.

- Utiliser des outils digitaux pour prospecter
- Piloter son fichier prospects
- Analyser les performances de prospection et ajuster ses actions



## Pour qui ?

### Niveau 1 –

- Indépendants et freelances débutants
- Collaborateurs occasionnels en prospection
- Dirigeants de TPE/PME

### Niveau 2 –

- Indépendants et freelances
- Collaborateurs occasionnels en prospection
- Dirigeants de TPE/PME
- Equipe commerciale



**Format:** inter entreprise et intra entreprise

# Structurer



Objectifs:

Mettre en place une nouvelle organisation de prospection ou de fidélisation , avec de nouveaux processus, de nouveaux outils et les indicateurs de pilotage de la prospection



Diagnostic des actions et des outils de prospection



Proposition de stratégie, écriture des processus, mise en place des outils ( script, tunnel de transformation, outils digitaux)



Formation de l'équipe commerciale et/ou administrative aux outils et process pour devenir autonome

# Orchestrer



Objectifs :

Assurer une **mise en œuvre cohérente et participative** de votre stratégie commerciale, en mobilisant vos équipes autour d'un plan d'action partagé et motivant



Alignement stratégique:

- Analyse des objectifs business et de la maturité commerciale de l'équipe
- .Clarification des priorités : **conquête de nouveaux clients** et **fidélisation des existants**.
- Partage d'une vision commune : pourquoi et comment nous avançons.



Co-construction du plan d'action.

- Élaboration d'une feuille de route mêlant **prospection** et **fidélisation**
- Implication de l'équipe dans le choix des canaux et des outils (terrain + digital).
- Répartition claire des rôles, pour que chacun **devienne acteur** du plan.



Coordination et animation du projet:

- Pilotage du déploiement et gestion du rythme des actions
- .Animation de **points d'avancement dynamiques** : suivi, partage de réussites, ajustements collectifs.
- Mise en place d'une communication fluide entre les parties prenantes.



Pilotage de la performance:

- Suivi régulier via un **tableau de bord participatif**.
- Analyse des résultats et ajustement avec l'équipe.
- Renforcement de l'autonomie et de la responsabilisation de chacun.

# Services à la carte



Objectifs : Créer un ou plusieurs outils pour améliorer votre acquisition clients



Création et mise à jour de base de données personnalisées pour vos actions commerciale



Kit communication ( Pitch prospection , email, lead magnet, cahier de réponses aux objections )



Définition de vos cibles et personae



Construction de votre promesse commerciale et argumentaire

# LE 360

Objectifs :

Faire le bilan de votre prospection et ou de votre fidélisation client, pour mettre en place les améliorations nécessaires à la conquête clients .



Analyser des processus en cours dans l'entreprise



Identifier des objectifs de prospection et ou de fidélisation



Faire des recommandations : Tunnel de transformation, outils CRM, outil d'automatisation , processus, indicateurs pour piloter la prospection la fidelisation



Etablir le budget de mise en place des recommandations





**Exemple de  
cas client**



# Exemple de cas client

TPE bretonne, dont l'activité est la formation pour la grande distribution (CA 4 M€, équipe commerciale 4 personnes + 2 ADV )

## Problème

Une prospection archaïque et désorganisée :

- Chaque commercial gérait ses prospects à sa façon
- Peu ou pas de nouveaux contacts
- Aucun usage des canaux digitaux (emailing, LinkedIn).

## Solution mise en place

- Fichier Excel structuré façon CRM : qualification des leads, suivi des actions, scoring.
- Base de données partagée par secteur et commercial.
- Processus d'acquisition clair : séquences d'emailing, scripts téléphoniques, supports commerciaux.
- Analyse systématique : taux d'ouverture, clics, devis signés.
- Workflow simple pour campagnes bi-mestrielles, calendrier d'action 6 mois..

## Résultats pour une des campagnes

- 400 emails envoyés → 290 ouverts → 113 clics → 19 devis → 6 ventes

**Chiffre d'affaires généré pour une: 20 400 €ht**



# Exemple de cas client

**PME bretonne, dont l'activité est l'édition de logiciel (CA 9 M€, équipe commerciale 5 personnes + 2 ADV + un responsable commercial)**

## Objectif

Améliorer la fidélisation des clients existants et réactiver les clients inactifs depuis plus de 3 ans, en les requalifiant comme prospects.

## Actions clés

- **Segmentation client** : classification en Ambassadeur, Partenaire, Potentiel, Inactif.
- **Campagnes ciblées** : emailing et phoning personnalisés selon le type de client.
- **Rituels CRM** : suivi des interactions, mises à jour régulières des fiches et reporting des actions.
- **Offres de réactivation** : promotions, contenus exclusifs ou relances sur mesure pour les clients dormants.
- **Suivi des performances** : analyse des taux d'ouverture, réponses, conversions et ventes générées.

## Résultats obtenus

- 18% des clients inactifs réactivés
- +9% de chiffre d'affaires sur les clients existants
- Taux de fidélisation client amélioré de +15%



**Qui suis je  
?**

# Sophie Le Pape

Avec plus de 20 ans d'expérience en stratégie commerciale et développement des ventes, j'accompagne les entreprises dans l'optimisation de leur l'acquisition de clients et la fidélisation . Je conçois des stratégies sur mesure, alliant méthodes éprouvées et outils digitaux, pour maximiser la performance commerciale



# Me contacter



[WWW.AQUISITIO. FR](http://WWW.AQUISITIO.FR)



Avenue d'amboise 44800 Saint-Herblain



06.16.11.10.35



[Sophie@quisitio.fr](mailto:Sophie@quisitio.fr)

# A bientôt



Aquisitio