

CRM et suivi prospects :  
votre organisation est-elle  
à la hauteur de vos  
ambitions commerciales ?"



Votre CRM et suivi prospects sont-ils vraiment à la hauteur de vos ambitions commerciales ?  
Faites ce quiz rapide pour le découvrir et identifier vos leviers d'amélioration.

## 1. Analyse et optimisation

- | Oui                      | Non  |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Analysez-vous régulièrement les résultats de vos actions commerciales, que ce soit pour vous ou votre équipe ?  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Utilisez-vous des indicateurs précis (KPI) pour mesurer l'efficacité de votre prospection ?   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Adaptez-vous vos méthodes ou canaux de prospection en fonction des résultats observés, pour vous-même ou vos collaborateurs ?                                       |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Faites-vous un nettoyage ou une mise à jour régulière de votre fichier contacts ou CRM ?  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Réalisez-vous un point régulier pour identifier vos points forts et axes d'amélioration en prospection, personnellement ou collectivement si vous avez une équipe ? |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Suivez-vous l'évolution de votre taux de conversion prospects-clients, que ce soit sur votre portefeuille ou celui de votre équipe ?                                |

## 2. Prospection et suivi clients

- | Oui                      | Non  |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Disposez-vous d'un fichier (type excel) ou CRM à jour pour suivre vos prospects et clients,                                 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Avez vous un planning de relance de vos prospects?  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Enregistrez-vous systématiquement les échanges et actions menées avec vos prospects et clients, dans fichier ou votre CRM ? |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Segmentez-vous vos prospects (par priorité, secteur, type de besoin) pour mieux cibler vos actions de prospection ?         |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Disposez-vous d'un historique complet des contacts (rendez-vous, appels, emails) pour chaque prospect ou client ?           |





Oui Non

- Planifiez-vous vos relances à l'avance pour ne laisser passer aucune opportunité, ?
- Connaissez vous le taux de transformation de vos prospects en clients ?

### 3. Pilotage et stratégie

- Attribuez-vous une note (scoring) à vos prospects afin de vous aider à prioriser vos prises de contacts /actions ?
- Avez-vous défini une stratégie claire de prospection avec des objectifs précis?
- Suivez-vous un planning ou calendrier structuré pour vos actions commerciales, ?
- Priorisez-vous vos prospects en prospect froid, tiède ou chaud ?
- Analysez-vous régulièrement vos segments de marché ou typologies clients pour affiner votre ciblage, que ce soit pour votre portefeuille direct ou celui de l'entreprise ?
- Avez-vous identifié vos canaux de prospection les plus performants, pour optimiser vos efforts et ceux de votre équipe ?
- Connaissez-vous personas de prospection ?



## ★ Vos résultats

✔ Majorité de "Oui" : c'est OK !

Bravo, votre gestion de la prospection et de votre CRM est bien structurée et opérationnelle. Vous avez mis en place des pratiques solides qui vous permettent de piloter efficacement votre activité.

💡 Le conseil Aquisitio : Continuez à suivre vos indicateurs et restez en veille sur de nouveaux outils d'automatisation pour garder une longueur d'avance.





## ⚠ Mix de “Oui” et “Non” : cela peut être amélioré

Vous avez de bonnes bases, mais certains points méritent d’être optimisés pour gagner en efficacité et en sérénité.

Ces petits ajustements peuvent faire la différence pour transformer vos prospects en clients plus rapidement.

💡 Le conseil Aquisitio :

- Prévoir un *diagnostic complet et approfondi de votre prospection et de votre CRM*
  - *Mettre en place d'une organisation et des rituels simples et efficaces adaptés à votre activité*
  - *Aquérir un outils CRM si nec'est déjà fait afin de mieux prioriser et relancer vos prospects*
- 👉 *Je peux vous aider a mettre en place ces actions pour passer d'une prospection “moyenne” à une prospection réellement performante.*

## 🚩 Majorité de “Non” : il est grand temps d’agir

Votre gestion actuelle risque de freiner votre prospection et vos résultats commerciaux.

Sans structure claire, que ce soit via un CRM ou une simple feuille Excel bien organisée, vous perdez du temps et des opportunités chaque semaine.

💡 Le conseil Aquisitio :

- *Structurer votre prospection via un outil CRM ou un simple fichier Excel de A à Z si vous n'avez pas de budget*
  - *Mettre en place un processus simples et efficaces, que vous soyez seul ou avec une équipe*
  - *Faire une formation pour acirer votre stratégie de prospection et définir vos outils pour gagner en autonomie*
  - *Ecrire un plan d'action clair pour transformer votre prospection en un véritable levier de croissance*
- 👉 *Je peux vous aider reprendre le contrôle sur vos actionde prospection. Contactez-moi dès aujourd'hui pour faire un point*



**Aquisitio** vous accompagne sur tous les sujets de prospection et acquisition client : digitalisation, création de contenus de prospection, bases de données sur mesure, formations, bilans, optimisation des processus, planification et réalisation de vos campagnes de prospection.

**[www.aquisitio.fr](http://www.aquisitio.fr) – [contact@aquisitio.fr](mailto:contact@aquisitio.fr) – 06 16 11 10 35**

