

Problématique

Comment puis-je démarcher les sociétés ?

Lecture des idées

Définir une offre forte

- Cibler un secteur d'activité et/ou une zone géographique et/ou une taille de société.
- Sonder les besoins des sociétés où travaillent ses proches : cas concrets -> définir son offre.
- Construire son offre avec des prestations clés en main (classement administratif, tri-désencombrement, agencement-réorganisation des locaux, un pack avec les 3...) + possibilité de sur-mesure.
- Proposer des ateliers thématiques pour aider les salariés à mieux s'organiser.
- Présenter des arguments chiffrés (gain de temps, d'argent..) et des bénéfiques clients forts.
- Parler la langue du chef d'entreprise.
- Préparer un support de présentation avec des photos avant/après et des témoignages des salariés des anciennes missions.

Démarcher

- Sonder ses proches pour savoir qui s'occupe de l'organisation du travail dans leurs entreprises.
- Se servir de LinkedIn pour trouver les bons contacts, en charge de la QVT (Qualité de Vie au Travail), office manager, délégués du personnel, comités d'entreprise... et les démarcher.
- Dans les TPE, viser directement le chef d'entreprise et sa secrétaire.
- Se servir d'un réseau de prescripteurs qui travaillent déjà avec des entreprises : immobilier d'entreprises, déménagement d'entreprises - Contacter les entreprises qui sortent de pépinières / d'hôtels d'entreprises et cherchent des locaux plus grands.
- Aller dans les réseaux business d'entrepreneurs.

Idées issues du rdv des membres de la FFPO du 18 novembre 2021