



Problématique

Comment puis-je trouver plus de clients ?

Lecture des idées

- Définir son client idéal/sa cible et son offre dédiée à ce client
- Rechercher ce que sa cible aime, ses centres d'intérêts et les moyens de communication utilisés
- Chercher les lieux où va sa cible et y déposer des affiches et des flyers
- Cibler PLUS ses clients et leurs prescripteurs dans sa communication en particulier sur les réseaux sociaux

- Choisir des prescripteurs et leur envoyer des éléments qui répondent à leurs intérêts
- Participer à des réseaux d'entrepreneurs ↔ prescripteurs potentiels

- Adopter un tableau de suivi commercial et un registre de ses actions commerciales
Ex de logiciels de prospection : Odoo, Hubspot, Notion, CRM gratuit.
- Mettre en place un système de relance des prospects, des prescripteurs
- Faire des e-mailing vers les prescripteurs, les prospects

- Changer son état d'esprit : on ne va pas se vendre, mais on va rendre service.
- Ne plus avoir peur de se lancer : « 100% des gagnants ont tenté leur chance ».

Idées issues du rdv des membres de la FFPO du 1^{er} avril 2021