Workshop – Social Selling – Mai 2017 Animé par Ludovic SALENNE & Sébastien VITU

# SLNVeb



Prospectez et Gagnez de Nouveaux Clients sur Internet et les Réseaux Sociaux

Une méthode en 4 étapes qui a fait ses preuves!

### Ludovic SALENNE @LudoSLN

Fondateur de l'agence SLN Web

SLN**I/eb** 

Co-fondateur du collectif The Noobies

Noobies





# C'est quoi le plan?

Partie 1: #LaProspectionAChangé

Partie 2 : #4ÉtapesPourVendreSurInternet

Partie 3 : #AVotreDispo



# Partie I

#LaProspectionAChangé

# Seb raconte sa vie 😌

## SLN**1/eb**



Retour en 2003 ....!

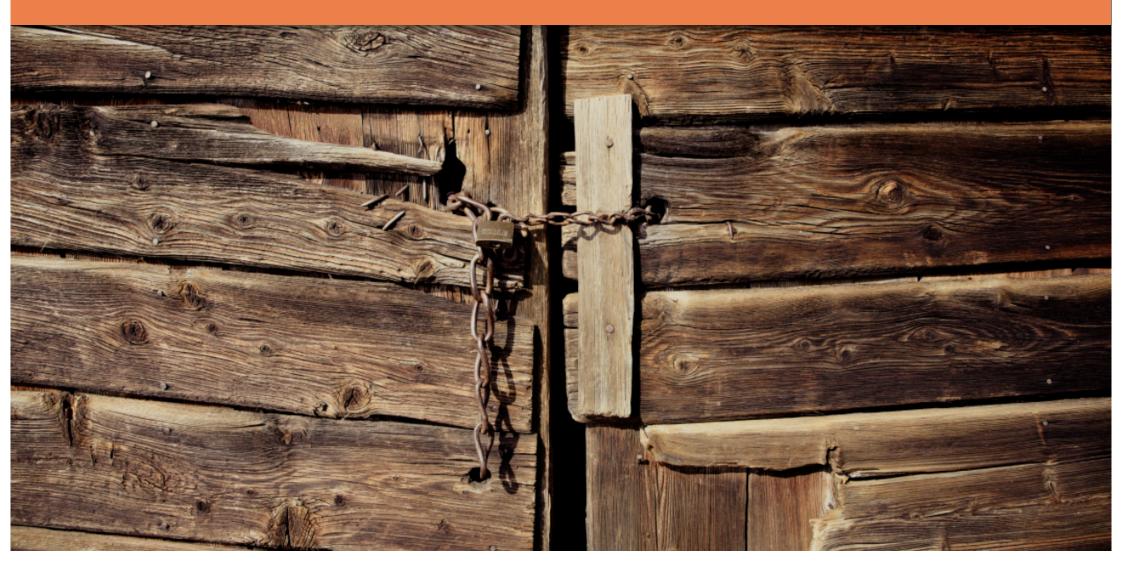
# Des milliers de coups de fil passés

# SINVeb



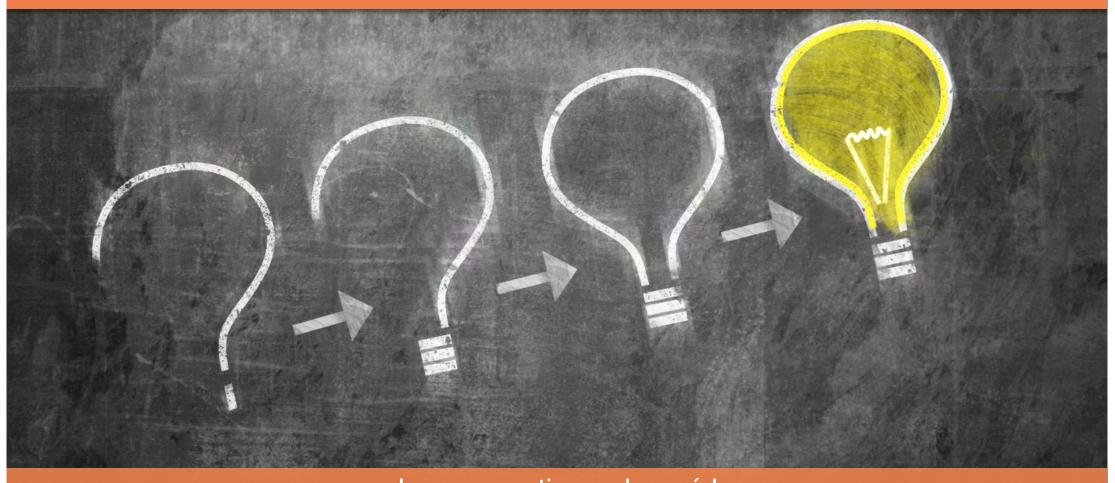
# Des milliers de portes poussées

# SLN1/eb



# Une conclusion

# **SLNI/eb**



La prospection a changé!



Vos clients veulent aller chercher eux-mêmes l'information

# **SLNVeb**



Ils ont déjà bien souvent pris leur décision avant de rencontrer un commercial





Ils veulent partager des valeurs avec les entreprises chez qui ils achètent

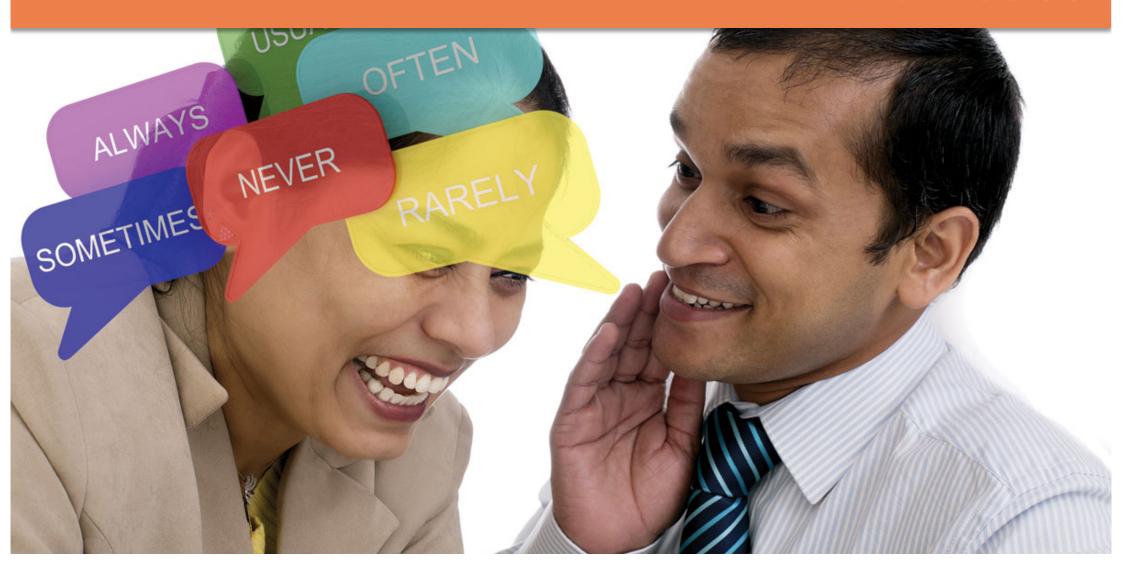
# SLN1/eb



Ils veulent entretenir des relations avec les marques

## De la communication à la conversation

# **SLNI/eb**



## Pour ça, voici le secret de la réussite :

# SLNVeb



LE SOCIAL SELLING

### Le Social SelKOAAAA?:



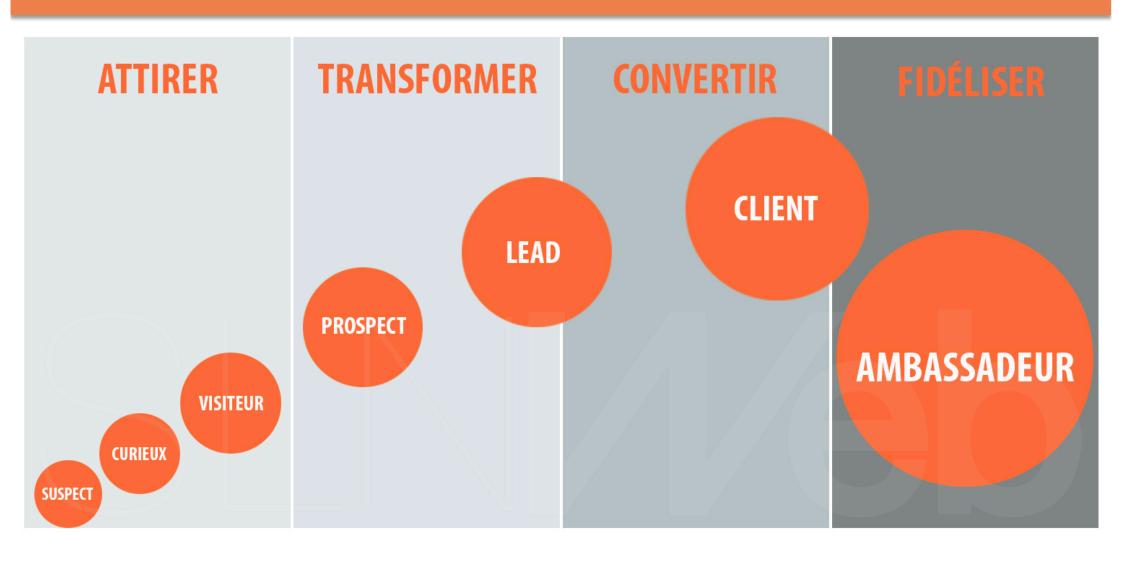
C'est l'art d'utiliser internet et les réseaux sociaux pour identifier de nouveaux prospects, les convaincre d'acheter chez vous et les fidéliser!

# Partie II

#4ÉtapesPourVendreSurInternet

## Les 4 étapes du Social Selling





# #1 - ATTIRER : du suspect au visiteur



- Bien remplir vos profils sur les réseaux sociaux
- Publier régulièrement du contenu de qualité
- Discuter!

## Déjà, il faut choisir les bons réseaux sociaux





ATTENTION: N'ayez pas les yeux plus gros que le ventre!

# Comment bien remplir son profil?





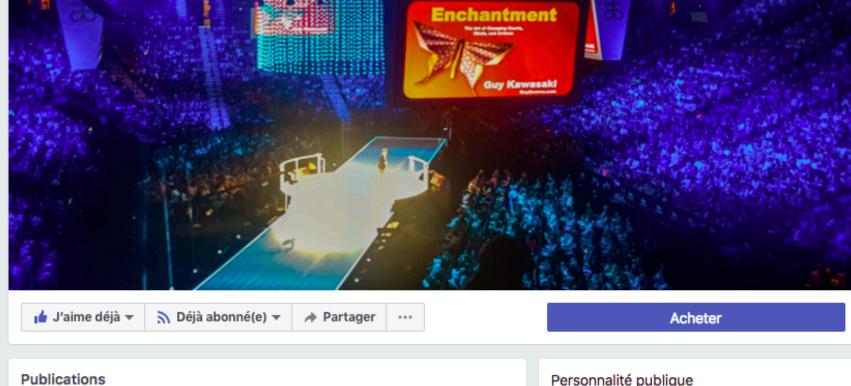
## Guy Kawasaki ✓

Accueil

**Publications** 

Vidéos

**Photos** 



- Des photos évocatrices et une description qui incite à vous contacter
- Tout est une question de mots clés mologies conferences

J'aime Voir la traduction

# La description:





#### Résumé

#### Qui suis-je?

Parce qu'il est moderne de se résumer sous forme de slogan, j'aime me définir comme un Facilitateur Marketing & Digital.

Chaque matin, je me lève avec l'ambition de vous aider à comprendre et appréhender les nouveaux enjeux liés à la transformation digitale.

#### Ma valeur ajoutée

En tant que consultant, je me fixe l'objectif de vous accompagner dans la définition et la mise en place de votre stratégie marketing et communication.

Parce que ma vision du web est qu'il doit rester accessible à tous et que les ressources qu'il offre doivent profiter à chacun, je retire mon épanouissement dans le partage de mes compétences et de ma passion pour le digital.

#### Incitation à l'action

On est fait pour s'entendre, non?

A très bientôt pour échanges, conseils ou collaboration fructueuse!

# Partagez du contenu de qualité





### Votre contenu doit:

- ✓ Informer
- √ Éduquer
- ✓ Solutionner
- ✓ Divertir

## Comment trouver du contenu ?

- Grâce aux lecteurs de flux RSS (Feedly)
- Google Trends
- Quora
- BuzzSumo
- Pocket...

## Quand publier ? Travaillez un calendrier de publication



- Un calendrier prévisionnel pour 12 mois
- Un calendrier plus précis pour le mois prochain
- Un calendrier détaillé pour la semaine

## N'oubliez pas de communiquer dans les groupes!



Vos clients y posent des questions
Allez y répondre pour vous positionner comme un expert de votre domaine !

# #2 - TRANSFORMER : du prospect au lead



Un prospect a une problématique, le lead considère votre solution comme potentielle

### Identifier les personnes intéressées par vos contenus





#### **Ludo SLN**

@LudoSLN

Facilitateur #Marketing & #Digital | Si j'étais une Stratégie: #InboundMarketing | Si j'étais un Art: #ContentMarketing | Si j'étais une Révolution: #Numérique

- € ludosin.net
- Voir les diffusions

Ludo SLN #SocialMedia: 34 outils pour bien communiquer sur internet et les réseaux sociaux

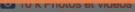


Éditer le profil Suggestions · Actualiser · Tout afficher Blog du Modérateur 🧇 @... > Suivre Le Socialez-Vous? V @L... Suivi par Valène Jouany 🧶 et Suivre

> Victor Philippe @VictorPh... × Suivi par Melaaa' et d'autres

### Les J'aime, Commentaires et Partages

Ils sont sensibles à votre activité et ont potentiellement un besoin!









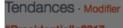












### Entrez en relation avec elles via une demande de contact



Et entamer un échange avec un plan de discussion

## Un plan de discussion en 3 temps





- Message de Bienvenue/Remerciement
- Message de découverte du besoin
- Message de présentation de la solution

La clé de la réussite ?

SLN1/eb



Soyez clair!

# #3 - CONVERTIR : du Lead au CLIENT

## SLN**Veb**



## Alimentez votre CRM





Coordonnées, historique des échanges, relances...

## C'est quoi un CRM





# Les avantages d'un CRM

SLN**I/eb** 

- Centraliser les données
- Partager et mutualiser les informations
- Gagner en productivité

# Le CRM devient Marketing Automation





Le + : communiquer dans le bon tempo grâce au Marketing Automation

# Marketing Automakoiiii?



C'est automatiser certaines actions marketing pour communiquer au bon moment, à la bonne personne, avec le bon message grâce au Scoring et Lead Nurturing

# Le Scoring?

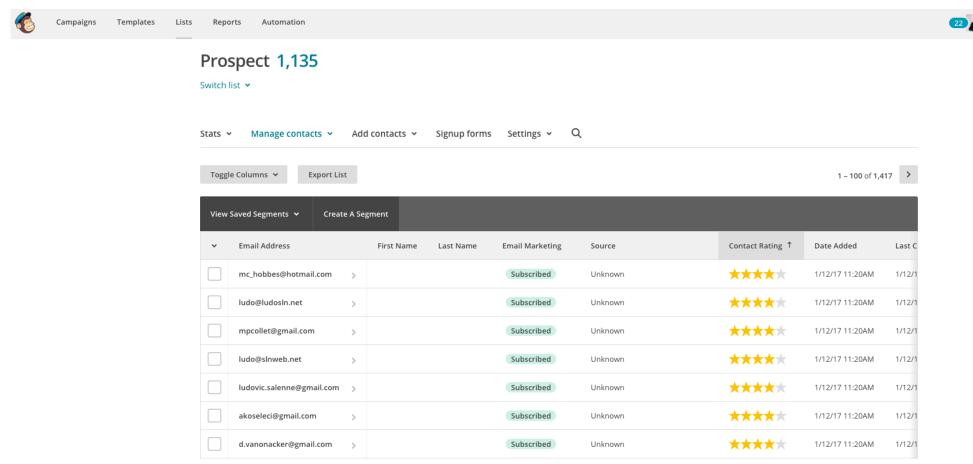




Vulgairement, c'est donner une note à vos contacts en fonction de leur comportement pour définir s'ils sont plus ou moins prêts à acheter

# Exemple de Scoring sur MailChimp





# Le Lead Nurturing?



Il consiste à envoyer des communications différentes en fonction du Scoring

### La recette d'un bon e-mailing





Je vous présenterai une méthode en 4 étapes pour bien utiliser les internet et les réseaux sociaux afin d'identifier de nouveaux prospects et les convertir en nouveaux clients. Nous verrons notamment :

Comment bien remplir vos réseaux sociaux
Quoi publier sur vos réseaux et à quelle fréquence
Comment identifier les prospects intéressés
Comment les convertir en clients
Comment envoyer des Emailings de qualité
Comment fidéliser vos clients et en faire vos ambassadeurs

Quel programme !

Je serai ensuite à votre dispo pour répondre à toutes vos questions

- Remplir le Pre-Header
- Ne pas mettre trop d'images
- Mettre un bouton d'appel à l'action qui attire l'œil
- Utiliser le Footer pour ajouter du texte

# #4 - FIDÉLISER : du client à l'ambassadeur



Objectif : conserver une relation durable avec vos clients via des e-mailings, les réseaux sociaux, des évènements...

# Répétez les 4 étapes



# En synthèse

- #1 Optimisez vos profils
- #2 Partagez du contenu de qualité à la bonne fréquence
- #3 Entrez en contact avec les membres pertinents de votre communauté
- #4 Alimentez votre CRM ou logiciel de Marketing Automation
- #5 Envoyez des communications personnalisées en fonction du Scoring
- #6 Concluez et Fidélisez en gardant le contact
- #7 Recommencez le processus avec les contacts de vos contacts

## Attention!

## SLN**I/eb**



Beaucoup d'entreprises opposent services Marketing et Commercial

# Pour que cela fonctionne



Le Marketing et le Commercial doivent évoluer ensemble

# Vous avez des questions ?

## SLN1/eb



Merci pour votre attention Des questions ?

Fondateur de l'agence SLN Web

SLN**I//eb** 

Co-fondateur du collectif The Noobies

Noobies

