

Comment bâtir une approche commerciale performante ?

Hello 🙋

SLN  L'AGENCE  
(Stratégie + Outils) x Humain = Croissance<sup>2</sup>

La problématique : l'acheteur est de + en + ...

- Farouche 🦁
- Autonome 🤖
- Connecté 📱
- Préoccupé 🤔



🗨️ **Le Prospect** : *“T’es qui toi ? Me parle pas, j’ai tout ce qu’il me faut à portée de clic, je veux me faire mon idée d’abord !”*



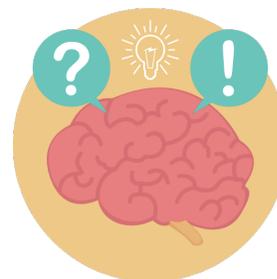
**59% des acheteurs en B2B**

préfèrent ne pas parler à un commercial



🗨️ **Le Commercial** : *“Je perds mon temps, personne ne veut me parler, foutu Covid...”*

Un acheteur mène seul entre  
**65 et 90% de sa réflexion d'achat**



## AWARENESS

« Dis Google, pourquoi ? »



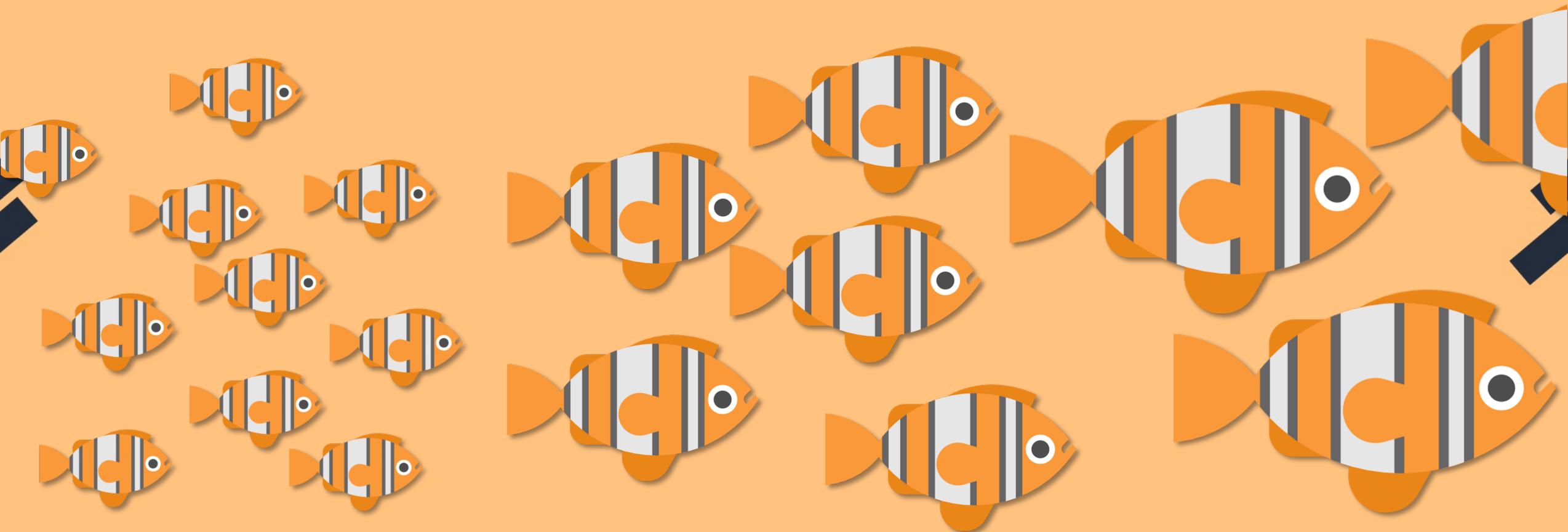
## CONSIDERATION

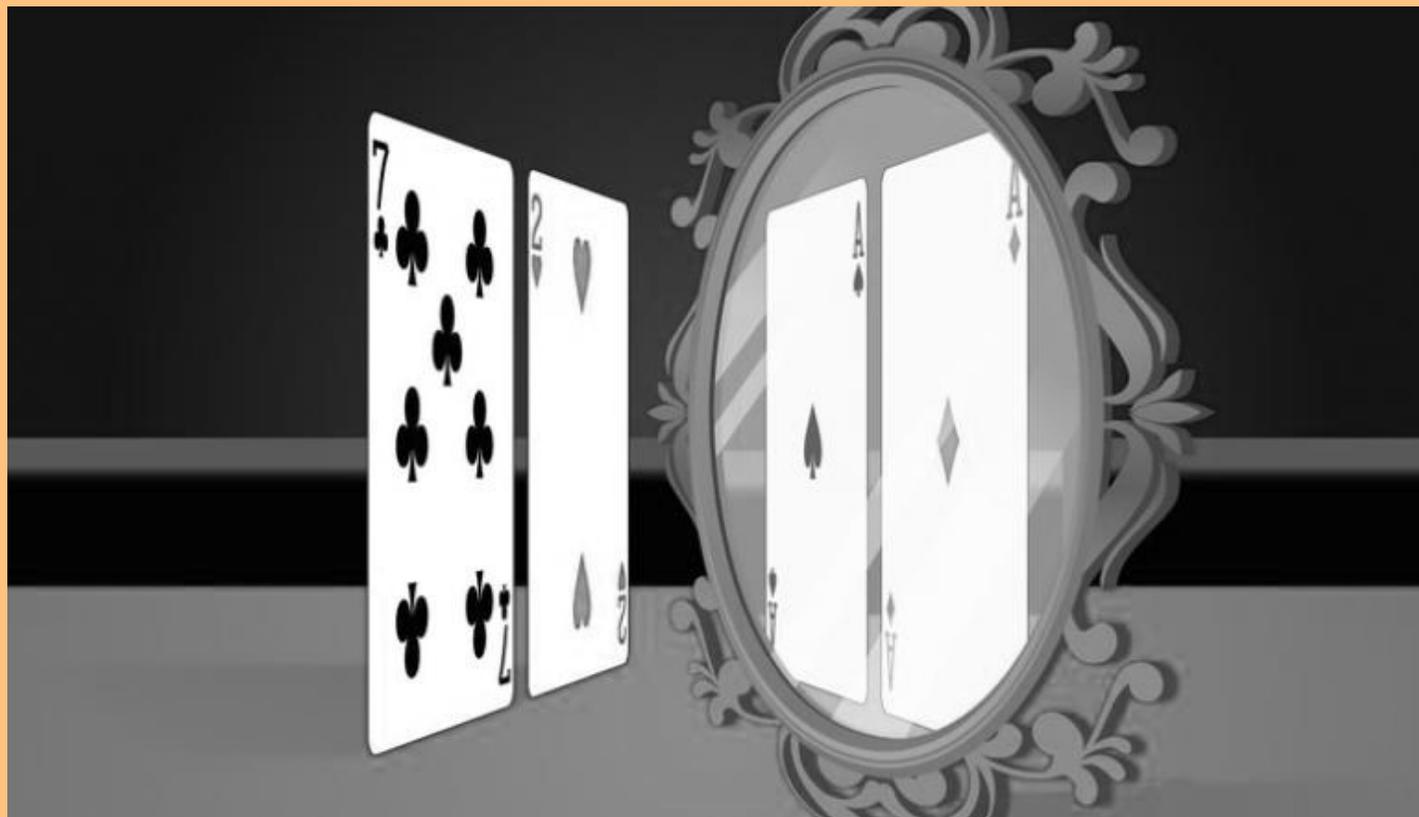
« Dis Google, comment ? »



## DECISION

« Dis Google, avec qui ? »





SLN L'AGENCE

**90% des décideurs en B2B**

ne répondent jamais à un appel de prospection

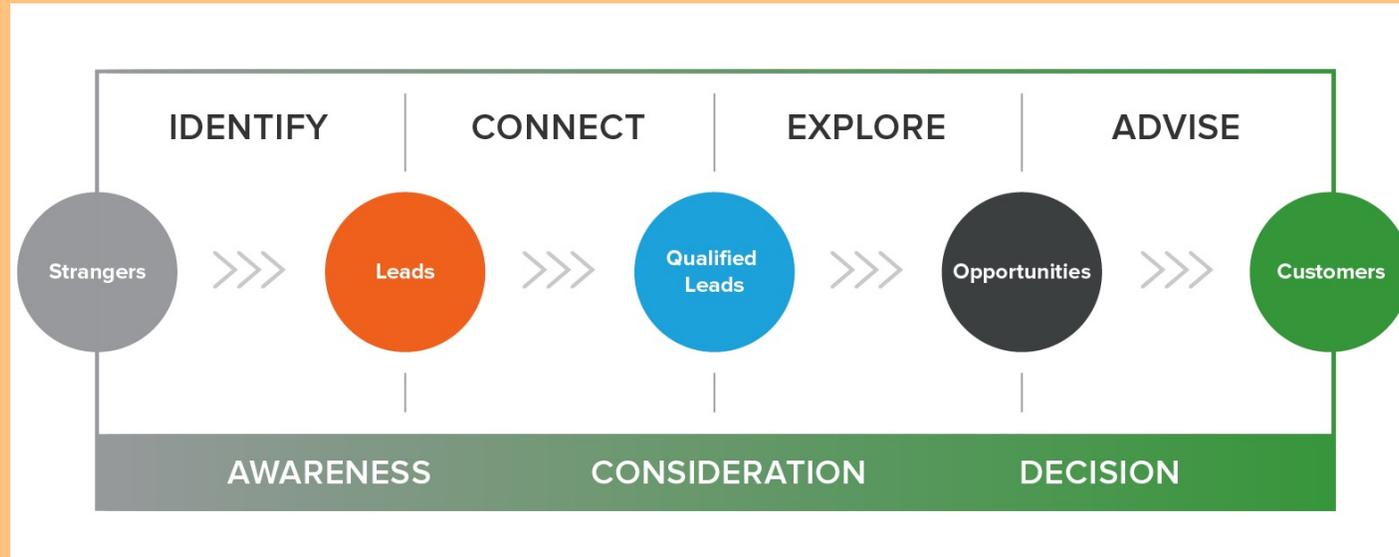




**61% des acheteurs en B2B**

démarrent leur réflexion d'achat sur Google

C'est quoi la solution alors ? 🤔



L'approche Inbound Sales

SLN L'AGENCE

## L'approche commerciale version Inbound Sales :

- 1 – Identifier des prospects qualifiés, actifs dans leur réflexion d'achat
- 2 – Les contacter de manière personnalisée
- 3 – Explorer leur contexte
- 4 – Leur faire une proposition commerciale ultra-personnalisée



L'enjeu : attirer l'attention du prospect au cours de sa réflexion, le guider et lui donner toutes les clés pour qu'il prenne la meilleure décision !

Etude de Cas : l'Approche Commerciale de SLN 🤔



**Seb**  
Le commercial

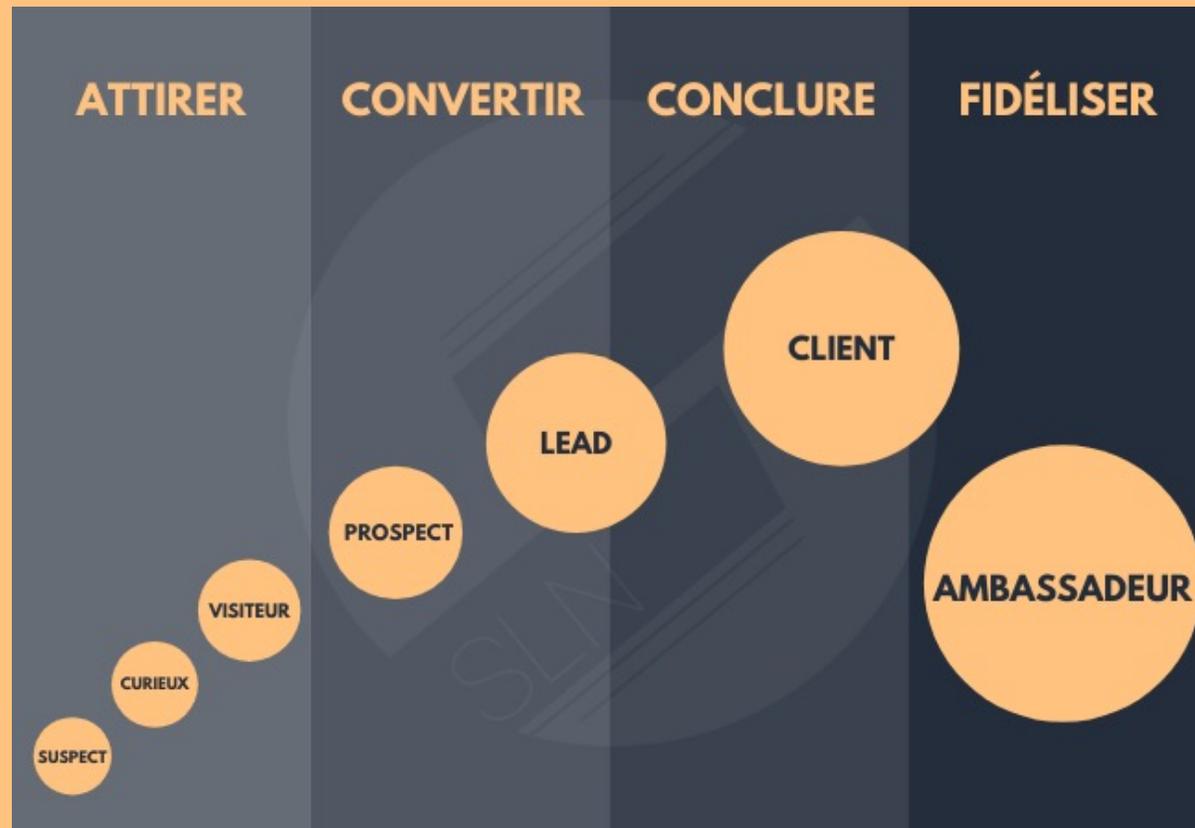


**Ludo**  
Le marketeur



# Étape 1 : identifier des prospects qualifiés

Création de contenu, tunnel de conversion, Social Selling



## Étape 2 : entrer en contact avec le prospect

Connect Call / Mail / MP  
contextualisé

Identification du niveau  
de maturité

Planification de la Next  
Step

**Concrètement :**  
En Awareness, on fait du Lead Nurturing. En Décision, on cale un RDV. En  
Considération, on guide.

## Étape 3 : Explorer le contexte du prospect

Vous avez déjà parlé à Seb ? 😅

## Étape 4 : Faire la proposition commerciale

On oublie les PowerPoint standardisés !

Vous passez à l'action ? 😊