



TIMELINE PLAN DE PROSPECTION

1 DÉFINIR SA CIBLE

- Qui est ma cible ?
- Son prénom, son nom, son rôle au sein de l'entreprise
- Comment le contacter ? Par email, par téléphone, en 1-1
- Quels sont ses traits de caractères, motivations, critères de décision ?



2 CONSTITUER UNE BASE DE DONNÉES

Construisez une base de données sur vos comptes stratégiques. Vérifiez, enrichissez et nettoyez les données de votre base de données.

3 PRÉPARER SA CAMPAGNE

Rédigez les contenus, choisissez le canal de communication le plus adapté à votre cible, testez vos campagnes avant de vous lancer !



4 LANCER SA CAMPAGNE

Une fois que tous les éléments sont réunis, et que vous vous sentez prêts alors lancez votre campagne et soyez réactif aux réponses de vos prospects !



5 TESTER ET OPTIMISER

N'hésitez pas à créer plusieurs versions de vos messages et testez les ! Est-ce qu'un message fonctionne mieux que l'autre ? Adaptez votre stratégie de prospection en fonction de vos résultats.