



# Attirez vos clients naturellement





## QUI SUIS-JE ?

Floriane Gervois

Commerciale pendant 20 ans

Fondatrice de Caragana, Accompagnement et  
Actions Commerciales en 2018



## □ Accompagnement Et formation

□ □ Individuel ou collectif

Pratico-pratique

□ Vous aider à structurer votre action commerciale

-> Prospection

-> Fidélisation

-> Relation commerciale

□ *Clarifier son offre*

*Booster sa prospection*

*Concevoir des emailings*

15 JOURS SANS CROISER  
UN PROSPECT... DUR! DUR!

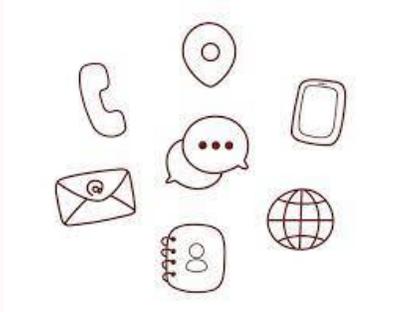


La prospection ?

# Les enjeux de la prospection

- **Nouer des contacts**

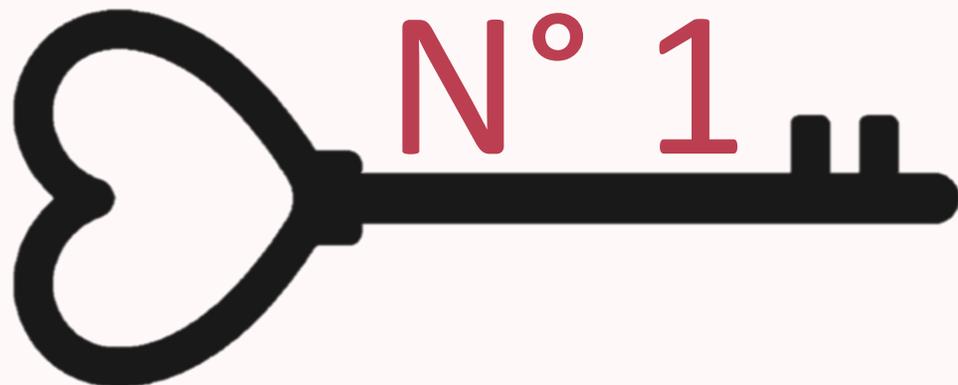
Démarche entrante ou sortante  
Constituer une base de données



- **Entretenir les relations**

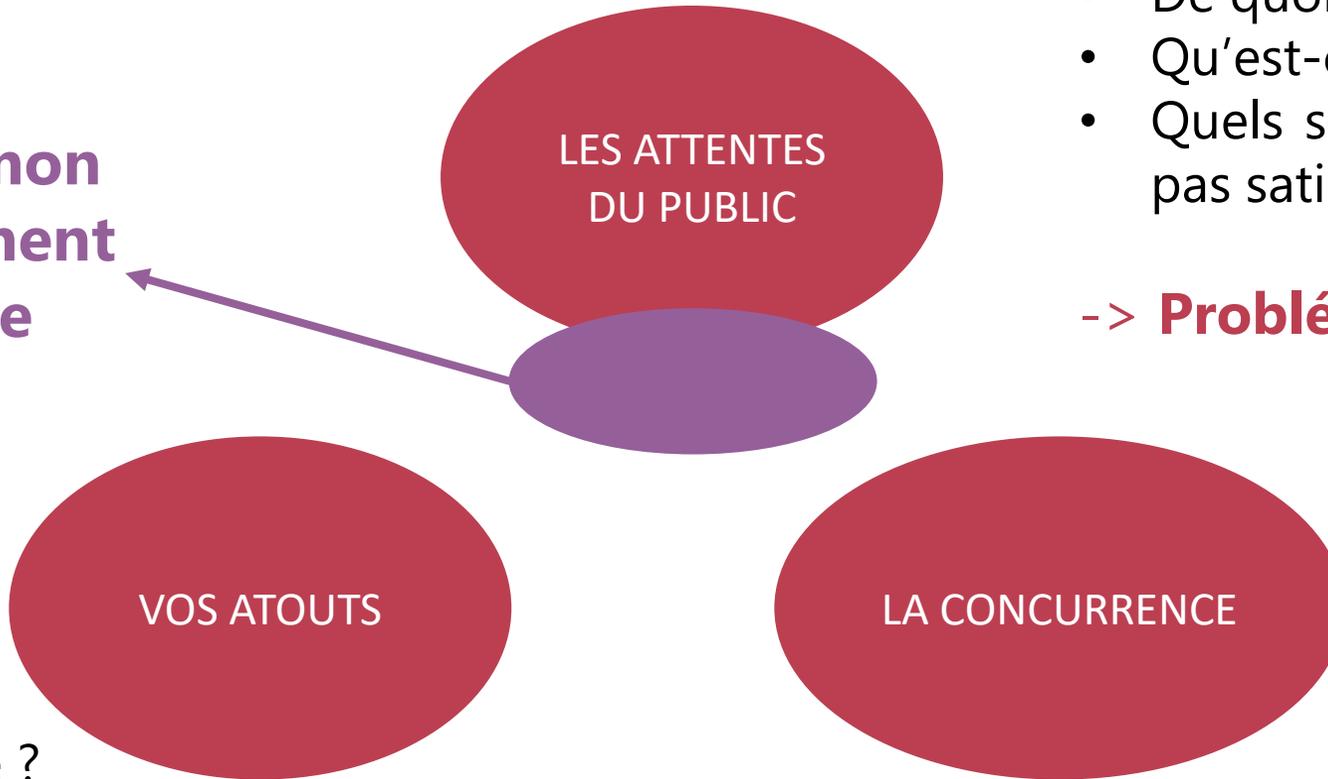
- **Se mettre en action**





# Le positionnement

**J'exprime mon  
positionnement  
en phrase**



- Vos savoir-faire ?
- Quelles sont les caractéristiques de vos produits/services ?
- Qu'aimez-vous faire ?

**-> Votre solution**

- De quoi a t-il besoin ?
- Qu'est-ce qu'il apprécie ?
- Quels sont les besoins qui ne sont pas satisfaits ?

**-> Problématique rencontrée**

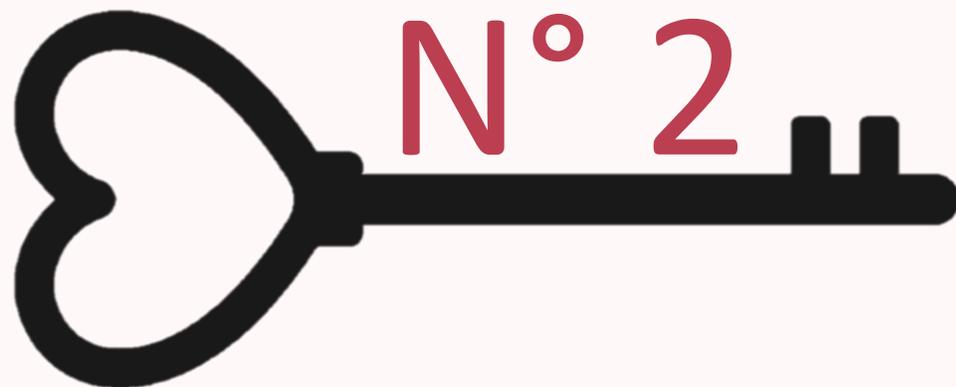
- Qui est-elle ?
- Qu'est ce qu'elle ne fait pas ?
- Que fait-elle de bien ?

**-> Votre différence**



Je suis un coach sportif spécialisé dans l'entraînement des séniors.

Je travaille exclusivement en cours individuel au domicile de mes clients à qui je garantis d'atteindre leurs objectifs.



# Le ciblage

## Définir les 3 critères



## Le ciblage

### □ Le type de marché

Service ou produit

### □ Le périmètre géographique

Local, régional, national ?

### □ La typologie de clients

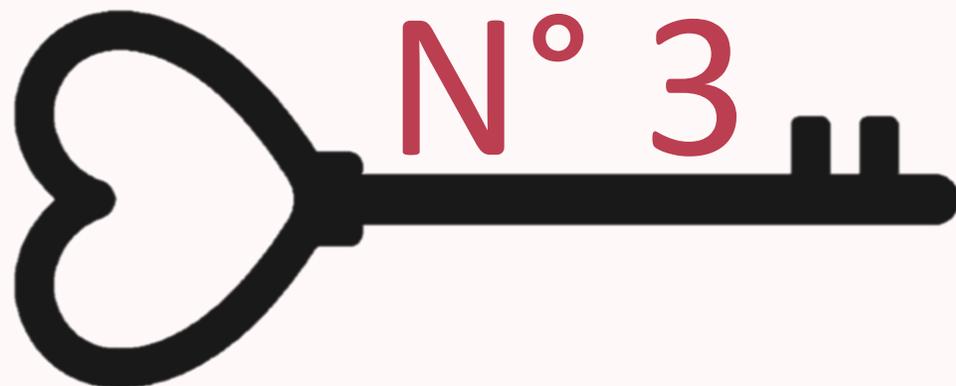
Particuliers ou professionnels

## 3 éléments essentiels pour le ciblage



## Le ciblage

- **La pertinence de votre offre**  
A quel problème répond votre offre ?
- **Votre crédibilité**  
Pourquoi vous faire confiance ?
- **L'attractivité**  
Ce qui vous distingue ?



# Nouer des contacts





CREDIT pch vector sur Freepik



CREDIT image de starline sur Freepik



CREDIT image de Freepik



# Entretenir les relations

**Garder un lien suite au 1<sup>er</sup> contact**

Pour être mémorisé, répéter 3-4 actions successives

**J**  
rencontre

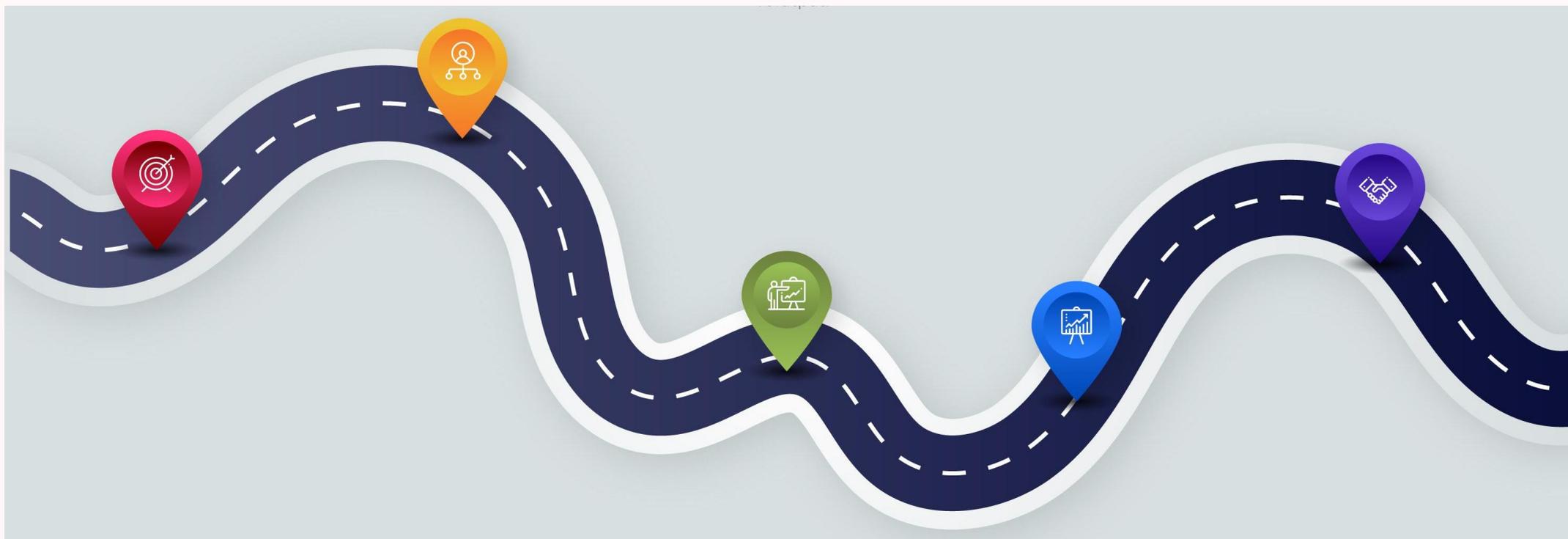
**J+1**  
Invitation  
LinkedIn

**J+3**  
Remerciements

**J+10**  
Rebond

# SE METTRE EN ACTION

Concevoir sa feuille de route



# Pour obtenir le guide de prospection :



# Retrouvez-moi :



Caragana.fr



06.48.29.77.20



