

Guide Ressource Gratuit

Acquisition Client Digital

50 scripts, templates et outils pour trouver tes premiers clients

10 TEMPLATES D'EMAILS FROIDS QUI CONVERTISSENT

Email #1 — Approche valeur directe

Objet : [Prénom], j'ai trouvé 3 opportunités pour [Son Entreprise]

Bonjour [Prénom],

J'ai passé 20 minutes sur votre site et identifié 3 pistes d'acquisition que vous n'exploitez probablement pas encore.

Cela vous convient si je vous partage ça en 15 minutes cette semaine ?

[Ton prénom]

Email #2 — Preuve sociale

Objet : Comment [Client similaire] a obtenu 12 RDV en 30 jours

Bonjour [Prénom],

J'ai aidé [Client X] dans votre secteur à générer 12 rendez-vous qualifiés en un mois grâce à une séquence d'acquisition ciblée.

Je pense pouvoir reproduire ce résultat pour [Son entreprise]. Avez-vous 20 minutes la semaine prochaine ?

[Ton prénom]

Email #3 — Approche directe courte

Objet : Question rapide sur votre acquisition client

Bonjour [Prénom],

Je suis [ton rôle] spécialisé en [domaine]. Est-ce que [problème spécifique] est quelque chose que vous cherchez à améliorer ?

Si oui, je pense avoir une approche qui pourrait vous intéresser.

[Ton prénom]

15 MESSAGES LINKEDIN PRÊTS À ENVOYER

- Connexion : "Bonjour [Prénom], je suis [rôle] spécialisé en [domaine]. Je suis impressionné par [détail]. J'aimerais vous avoir dans mon réseau."
- Post-connexion : "Merci pour l'ajout [Prénom]. J'aide des [sa fonction] à [bénéfice]. Si vous cherchez à [résoudre son problème], n'hésitez pas !"
- Demande RDV : "Bonjour [Prénom], j'ai vu que vous [contexte]. Auriez-vous 20 minutes pour explorer comment je pourrais vous aider à [bénéfice] ?"
- Relance J+3 : "Bonjour [Prénom], je reviens vers vous. Mon message précédent a-t-il eu le temps d'arriver ? Je reste disponible pour un échange."
- Relance J+7 : "Dernière tentative [Prénom] — si ce n'est pas le bon moment, dites-le moi. Sinon, 15 minutes suffisent pour voir si je peux vous être utile."
- Suivi post-RDV : "Merci pour notre échange de [date]. Comme promis, voici [document/liens]. N'hésitez pas si vous avez des questions !"

SCRIPT DE CLOSING — APPEL DÉCOUVERTE (15 MIN)

- 1 0-2 min !' Brise-glace : "Comment se passe votre semaine ? Qu'est-ce qui vous a amené à accepter cet appel ?"

- 2** 2-6 min !' Diagnostic : "Quels sont vos objectifs de croissance ? Quel est votre plus grand challenge dans l'acquisition client ?"
- 3** 6-10 min !' Présentation : "Voici comment je travaille avec mes clients... [décrire ton processus en 3 étapes claires]"
- 4** 10-13 min !' Offre : "Sur la base de ce que vous m'avez dit, je pense que [offre] correspond à votre situation. Le tarif est [X]..."
- 5** 13-15 min !' Closing : "Est-ce que vous voyez comment ça peut fonctionner pour vous ? Quelle serait la prochaine étape ?"

10 OUTILS INDISPENSABLES

Apollo.io (GRATUIT)	Trouver les emails professionnels de tes prospects
LinkedIn Sales Navigator	Recherche avancée de prospects B2B (60€/mois)
Instantly.ai	Envoyer des séquences cold email automatisées
Hunter.io	Vérifier et trouver des adresses email professionnelles
Lemlist	Cold email avec personnalisation avancée (images/vidéos)
Notion (GRATUIT)	CRM simple et gratuit pour suivre tes prospects
Calendly (GRATUIT)	Automatiser la prise de rendez-vous client
Loom (GRATUIT)	Envoyer des vidéos de prospection personnalisées
PhantomBuster	Scraper LinkedIn et automatiser des actions
PandaDoc	Envoyer et signer des propositions commerciales en ligne

Passe à la vitesse supérieure avec la formation complète

Formation Acquisition Client · 20h de pratique · 425 000 Ar · Acompte 25 000 Ar

WhatsApp : +261 37 59 755 12 · cassivigitalmg@gmail.com