

LINKEDIN & PROSPECTION

Session Middlesphère du 16 mars 2021

Présentation Patrice Spinosa

- Chercher les pros sur LinkedIn à chaque occasion, développer sa base de relations !
- Bosser sur Chrome avec LinkedIn premium (important)
- Site internet indispensable où l'on explique notre activité.
- Sales Navigator inclus au premium. Requêteur de LinkedIn. (Plug-in Chrome)
- Rechercher sa cible particulière par mots-clés, par zone géographique, relation de niveau.

DUX-SOUP : outil qui permet de reprendre les profils et de leur envoyer un message prédéfini dans l'outil. Plus d'infos sur : <https://www.dux-soup.com/>

Conseil : ne pas vendre en première intention !

PROSPECTIN : plug-in connecté au compte LinkedIn qui permet d'envoyer des messages LinkedIn (Evite l'anti-spam) 160 euros/an.

A privilégier plutôt que Dux-Soup. Plus d'infos sur : <https://www.prospectin.fr/>

Présentation David Da Costa

LEMLIST : Outil qui va automatiser les envois de mails intelligent aux contacts LinkedIn.

- Prendre le temps de bien écrire les messages prédéfinis.
- Outil utile pour les clients déjà existants.
- Traite des statistiques de façon intelligente pour hameçonner les prospects.
- « Envoie des cold mails qui génèrent des réponses »

>>> Lien : <https://fr.lemlist.com/>

LUSHA : Fonctionne sur LinkedIn et fonctionne comme Lemlist.

>>> Lien : <https://www.lusha.com/>

COLD CRM : outil gratuit ! Même fonctionnement mais mettre Andorre pour RGPD.

>>> Lien : <https://coldcrm.com/>

