



Bien relancer ses prospects (comment et quand le faire)

WTF is bien relancer ?

Bien relancer,

c'est un moyen qui permet de convertir un maximum les prospects hésitants.

Mais c'est aussi une bonne habitude à prendre pour éviter de laisser des "pistes" derrière soi.

Avant de relancer

- **No stress**
 - > Pas de réponse = pas de panique ! Le prospect a d'autres chantiers à gérer.
- **Trouver le meilleur canal**
 - > Téléphone, email, physique... quel canal préfère le client ?
- **Pas d'oppression**
 - > Attention à ne pas stresser son prospect en l'agressant dans tous les sens.
- **Laisser la porte ouverte**
 - > Toujours montrer qu'une future collaboration est possible.

1ère relance : la reco

- **Quand ?**
 - > La semaine suivant l'envoi de la proposition commerciale.
- **Pourquoi ?**
 - > Pour rassurer son prospect sur notre capacité à réussir.
- **Quoi ?**
 - > Demander si la personne a eu le temps de voir l'email.
 - > Lien vers les témoignages/avis reçus.
 - > Proposer de regarder un cas client pertinent.

Template 1ère relance

Objet : RE: Proposition commerciale - {Nom du client}

Bonjour {Prénom du client},

Avez-vous eu le temps de regarder la proposition que je vous ai envoyée ?

J'en profite pour vous joindre les avis de mes derniers clients et une étude de cas que j'ai réalisée à la suite d'une mission pour {Prénom de l'ancien client}.

> Vous trouverez ici les témoignages des personnes qui ont travaillé avec moi.

> Voici un article qui explique comment j'ai aidé {Nom de l'ancien client} à {Objectif de la mission}.

Bonne journée,

{Votre prénom}

2ème relance : les conseils

- **Quand ?**
 - > 7 jours après la première relance.
- **Pourquoi ?**
 - > Pour montrer à son prospect notre capacité à être créatif et à lui apporter de la valeur pro-activement.
- **Quoi ?**
 - > Joindre un contenu qui peut intéresser le prospect.
 - > Donner quelques idées qui peuvent l'intéresser suite à la lecture de l'article.
 - > Poser une question.

Template 2ème relance

Objet : RE: RE: Proposition commerciale - {Nom du client}

Bonjour {Prénom du client},

J'espère que vous allez bien.

J'ai lu un article ce matin qui m'a fait pensé à vos objectifs du moment et je me suis dit qu'il pourrait surement vous intéresser.

Le voici : {Lien vers votre article}.

Cela m'a donné quelques idées qui peuvent être utiles pour votre entreprise.

> {Idée 1}

> {Idée 2}

> {Idée 3}

Qu'en pensez-vous ?

Bonne journée,

{Votre prénom}

3ème relance : l'urgence

- **Quand ?**
 - > 7 jours après la deuxième relance.
- **Pourquoi ?**
 - > Pour montrer à son prospect que son temps a de la valeur et qu'il pourrait passer à côté de l'opportunité de travailler avec nous.
- **Quoi ?**
 - > Annoncer que ses dispo diminuent.
 - > Donner une ou deux entreprises clientes qui veulent travailler avec nous.
 - > Demander si le client est toujours intéressé.
 - > Proposer d'en discuter au téléphone.

Template 3ème relance

Objet : RE : RE: RE: Proposition commerciale - {Nom du client}

Bonjour {Prénom du client},

Je reviens vers vous car mon agenda se remplit rapidement.

*Je viens d'accepter un nouveau contrat avec {Nom de l'entreprise cliente 1} pour {Nom de la mission 1}.
{Nom de l'entreprise cliente 2} m'a contacté pour travailler sur un projet intéressant.*

Avant de m'engager avec eux, j'ai besoin de savoir si vous souhaitez que l'on poursuive notre collaboration ou non.

Êtes-vous disponible pour en discuter au téléphone {Jour et heure précise} ?

Bonne journée,

{Votre prénom}

Est-ce que les relances sont lues ?



Streak

[Streak](#)

Par où commencer ?

1. **Installez Streak** si ce n'est pas déjà fait !
2. **Sélectionnez le meilleur canal** pour relancer.
3. **Envoyez la première relance** en personnalisant les templates.
4. **Ne lâchez rien** 🤞