

CONQUÉRIR DE NOUVEAUX

CLIENTS GRÂCE A LA

RECOMMANDATION

COMMERCIALE


SANKS

C'est quoi la recommandation commerciale ?



**Une stratégie de
conquête avec des taux
de transformation de 11% !**

(ex. prospection « dans le dur » : 0,9%,
événementiel : 1.48%)



**Un de vos contact qui
vous recommande auprès
d'un prospect**



**Une démarche BtoC et
BtoB**

Avantages ?



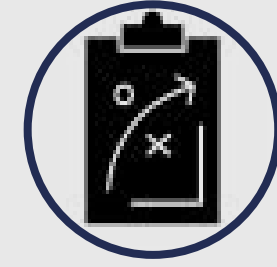
**Cycles de vente
raccourcis**



**On vous
recommande**

Vous êtes
quelqu'un de
confiance !

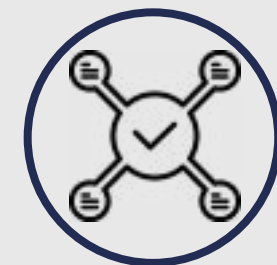
Le bouche-à-oreille



C'est une stratégie naturelle



On vous recommande spontanément



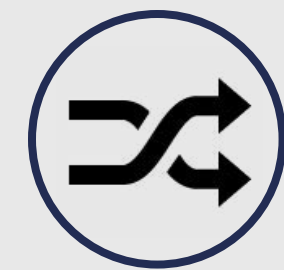
C'est du marketing d'influence

La recommandation commerciale

passive



Votre prescripteur parle à votre place



Rapide et économique mais très aléatoire



Vous ne maîtrisez pas le discours

La recommandation commerciale

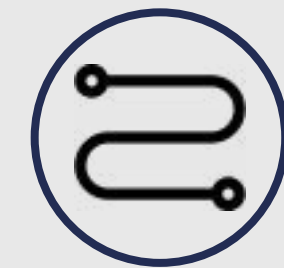
active



**Vous récupérez des
coordonnées de prospects**



Vous venez “de la part de”



**Une mise en relation
directe**

A qui et quand demander une recommandation?



AUX CLIENTS TRÈS
SATISFAITS



LORS D'UN RENDEZ
VOUS EN FACE À FACE



BANNIR LES
CANNAUX INDIRECTS
TYPE EMAIL

Quelques exemples

“ Seriez-vous prêts à partager votre satisfaction auprès de votre entourage proche ? ”

“ Je suis à la recherche de clients potentiels, auriez -vous des personnes dans votre entourage qui seraient susceptibles d’apprécier nos services ?”

“ Pensez-vous avoir dans votre entourage des personnes qui pourraient être intéressées par nos offres ? “

Vous voulez en savoir plus?

<https://sanks.fr/nouveaux-clients-par-recommandation>

