

Entrepreneuriat – Lesson 4

Objectif : Comment s'adresser à un potentiel partenaire.

Avoir un plan d'action

Lorsque vous souhaitez entrer en contact avec un potentiel partenaire, il faut avoir un plan d'approche. Pour entrer en contact avec une personne, il ne faut pas visualiser cela comme une approche isolée mais plutôt comme un processus itératif.

1. Exemple de plan d'approche

Nombre de contacts	Nombre de jours	Type de contact	Objectif
1	1	Appel téléphonique	Obtenir un rdv
2	3	Email personnalisé	Obtenir un rdv
3	7	Email modèle	Partager du contenu pour susciter l'intérêt
4	14	Email modèle	Partager du contenu pour susciter l'intérêt
5	21	Email modèle	Partager du contenu pour susciter l'intérêt
6	24	Appel téléphonique	Obtenir un rdv
7	31	Email modèle	Obtenir un rdv

Ecrire un email professionnel personnalisé

2. Les 13 points clés

- Commencer par « Bonjour [Nom] »
- Entre 50 et 100 maximum
- Aucune faute d'orthographe ou de grammaire
- 1 ou 2 phrases par paragraphe maximum
- Être authentique pour ne pas passer pour un spam/vendeur
- Adapté au destinataire, à son persona et à son segment
- Cibler le point faible du partenaire et ne pas essayer de trop se vendre
- Direct, être le plus concis possible sans trop d'adjectifs
- Message standard qui peut être facilement réutilisable
- Objet (Titre du mail) du mail doit être accrocheur et direct
- 1^{ère} phrase sert d'accroche
- L'objectif du mail est clair – possibilité de rajouter une phrase en gras en bas du mail avec l'objectif clairement expliqué
- Être clair dans son objectif : Notez la différence entre : Etes vous disponible pour un rendez-vous mardi prochain à 14h et Etes-vous disponible la semaine prochaine pour un rendez-vous. A vous de choisir la réponse que vous souhaitez avoir.