



CCI HÉRAULT

1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

SALON  
24<sup>e</sup>  
FDMON

LA PLACE  
CRÉATIVE

# Comment trouver mes premiers clients ?



CECILE PAGÈS – VIZEO FORMATIONS  
FORMATRICE INDEPENDANTE  
INTERVENANTE PROGRAMMES DE CREATEURS CCI



## Comment je mets en place une stratégie commerciale ?

- Il n'existe pas de stratégie toute faite
- Savoir ce que je vends à qui et comment
- Planifier des actions de vente et de communication sur une période donnée (3/6/12 mois)
- Se fixer des objectifs (de vente, de contact, de visibilité)
- Définir des indicateurs de mesures pour vérifier les retombées des opérations



Trouver mes premiers clients, comment je m'y prends ?

10 conseils pratiques pour les dénicher !



1

## Sonder votre entourage

Votre environnement proche est votre premier terrain de jeu !



2

## Proposer de tester votre produit gratuitement

Double effet : recueillir du feedback client et attirer des prospects



3

## Réseauter

Rencontrer d'autres professionnels du secteur pour favoriser votre développement.



4

## Exploiter les retombées de votre étude de marché

Ceux qui y ont répondu peuvent être intéressés par votre produit/service.



5

## Développer votre présence sur les réseaux sociaux

Créez du contenu, prospectez des clients par messages privés, soignez votre présence en ligne (page entreprise).





6

## Construisez des partenariats avec d'autres professionnels

Utilisez des prescripteurs, recherchez des produits/services complémentaires aux vôtres.



7

## Faire de la publicité

Réseaux Sociaux / Moteurs de recherche / Support imprimé (flyer, cartes de visite, insertion presse locale).

Implique la création d'un site web / page entreprise.



8

## Intégrer des plateformes de vente en ligne

Market Place (type Amazon, Cdiscount, Malt...) pour vendre vos produits/services en échange d'une commission.



9

## Favoriser le bouche à oreille

Donnez la possibilité à vos premiers clients de laisser leur avis, proposez un programme « ambassadeur ».



10

## Prospecter dans le dur

Téléphone -> attention à respecter le RGPD

Physique -> pour les pros

Privilégié les prospects « chauds » qui ont émis un intérêt pour votre offre.



# Avant d'entamer toute démarche client

*Soignez votre présentation :*

- ✓ Adresse mail
- ✓ Signature de mail
- ✓ Orthographe
- ✓ Profil réseaux sociaux professionnel
- ✓ Photo



# Questions /Réponse