



Comment convertir ses premiers prospects en clients ambassadeurs ?



1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

Qui suis-je ? : Romain Lévy



Des services adaptés à votre entreprise

➤ Entrepreneur

1^{ère} start-up en 2014
Président de transition (Société IA & Big Data)
Fondateur de AAP Studio en 2023

➤ Business Coach

Depuis 2014 : 9 Start-up weekend, 10 Créa'thlon...
2 ans Chargé d'affaires Incubation Deeptech

➤ Direction à temps partagé

Direction Générale
Direction Marketing et Commerciale



Deeptech

Structurons votre stratégie et donnons à votre R&D la réussite qu'elle mérite.

Découvrez notre accompagnement

Start-up

Permettons à votre innovation d'avoir un impact durable.

Découvrez notre accompagnement

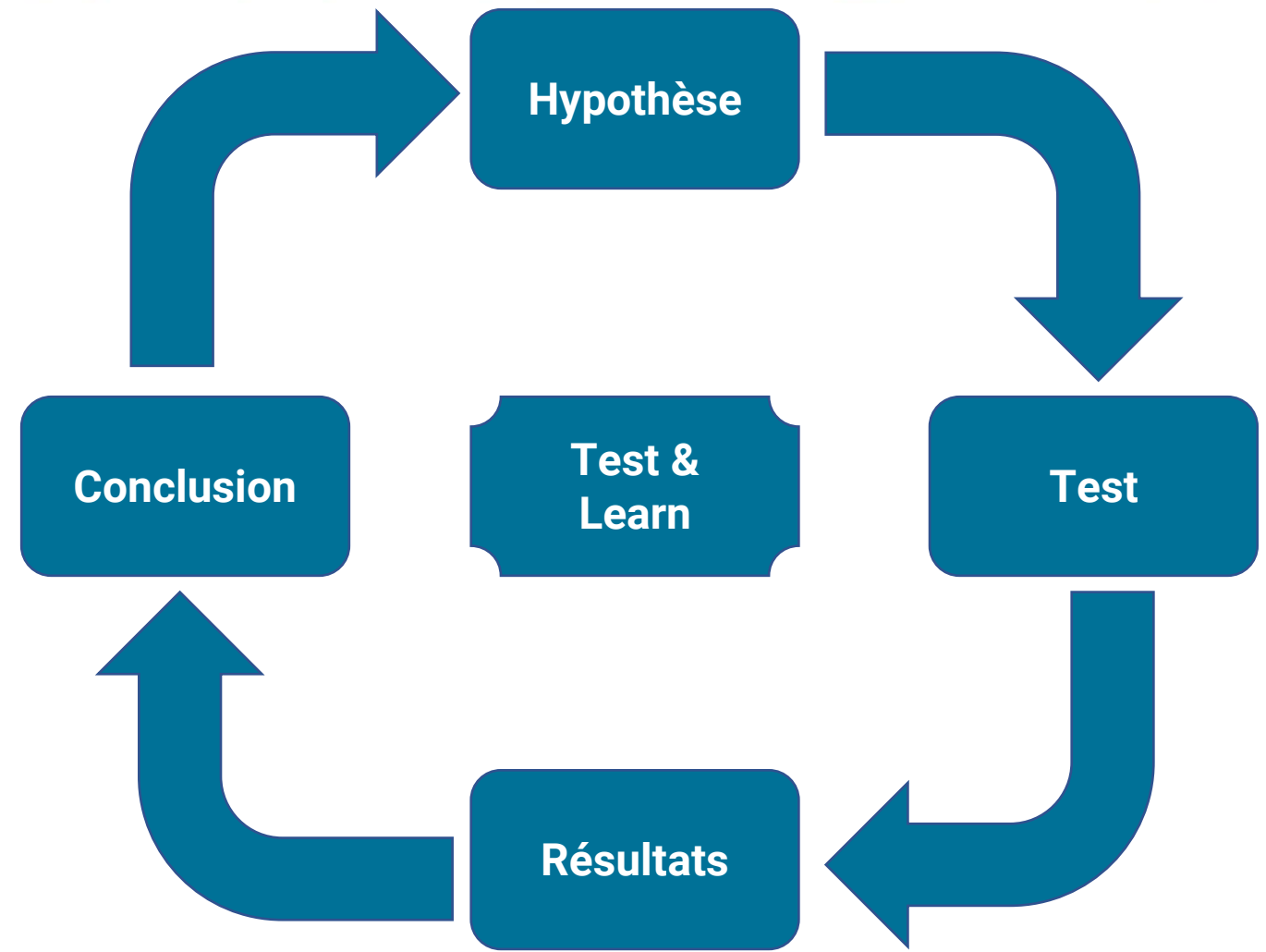
TPE & PME

Mêlons méthodes traditionnelles et innovantes pour structurer votre stratégie de croissance.

Découvrez notre accompagnement



Esprit LEAN





Stratégie d'accès au marché ?



- Le Marché = lieu de rencontre entre l'offre et la demande
- ✓ Notre offre : Quoi ? Pourquoi ? Comment ? Où ? Combien ?
- ✓ La demande : à Qui ? Quel est son intérêt ? Pourquoi ?



Parcours de prise de décision client

- Identification du besoin
- Recherche d'informations
- Evaluation des alternatives
- Achat
- Comportement post-achat (*le client compare le produit avec ses attentes*)



Posture du vendeur

Blalabla

VS

Stratège



- ✓ Préparation
- ✓ Ecoute active
- ✓ Suivi client



1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

Qualification du prospect

- **Budget** : *Votre prospect a-t-il le budget nécessaire pour votre produit ?*
- **Autorité** : *Le prospect peut-il réellement effectuer l'achat, ou doit-il convaincre quelqu'un d'autre ?*
- **Besoin** : *A-t-il vraiment besoin de votre produit ?*
- **Calendrier** : *Est-il prêt à acheter maintenant ?*



Process commercial = Flux d'évènements

Contacts ▾ Conversations ▾ Marketing ▾ Vente ▾ Service ▾ Automatisation ▾ Rapports ▾ Marketplace des ressources ▾ Partenaire ▾

Rechercher un nom ou 🔍 Propriétaire de l... Plus de filtres Actions du tableau de bord Sauvegarder la vue

DISCOVERY 1	DEMO 27	NEGOTIATION 2	CONTRACT OUT FOR SIGNATURE 14	CLOSED WON
The Home Depot - New Deal Montant : 8 000,00 \$ Date de fermeture : 31 octobre 2020	Item: Signed Ronaldo Frame Montant : 100,00 \$ Date de fermeture : 30 novembre 2020	HSBC - Advertising Spend Montant : 165,00 \$ Date de fermeture : 31 octobre 2020	HSBC - New Deal Montant : 20 092,70 \$ Date de fermeture : 30 octobre 2020	Licence Pro (Sales Acceleration Program) Montant : 0,00 \$ Date de fermeture : 22 septembre 2020
	Zackary Feest - New Deal Montant : 175,00 \$ Date de fermeture : 30 novembre 2020	Nader LLC - B2B Spain Montant : 22 030,00 \$ Date de fermeture : 30 novembre 2019	b.cycle example deal 1 Montant : 100,00 \$ Date de fermeture : 31 juillet 2020	IntelliTrans - 2020 Deal (Jan-April) Montant : 47 280,00 \$ Date de fermeture : 19 août 2020
	HubSpot - New Deal Montant : 6 484,50 \$ Date de fermeture : 31 octobre 2020		The Home Depot - New Deal Montant : 2 597,00 \$ Date de fermeture : 31 juillet 2020	HubSpot Corporate Event Custom Cake Montant : 15 237,00 \$ Date de fermeture : 11 mars 2020
Total : 8 000 \$	Total : 1 190 812,80 \$	Total : 22 195 \$	Total : 673 853,65 \$	Total : 62 517 \$





Process commercial = Flux d'évènements

➤ Flux avec moments clefs

✓ avoir toujours en tête les moments précédent et suivant.

➤ A ne pas faire :

❖ essayer de vendre à chaque étape : L'objectif est uniquement de passer à l'étape suivante





Mesurer



100 prospects ➤ 20 RDV Démo ➤ 10 RDV Négociation ➤ 8 Contrats signés



1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

Restons en contact

➤ **Site internet**

<https://aap.studio/>

➤ **Linkedin**

<https://www.linkedin.com/in/romain-levy/>

➤ **Mail**

romain@aap.studio