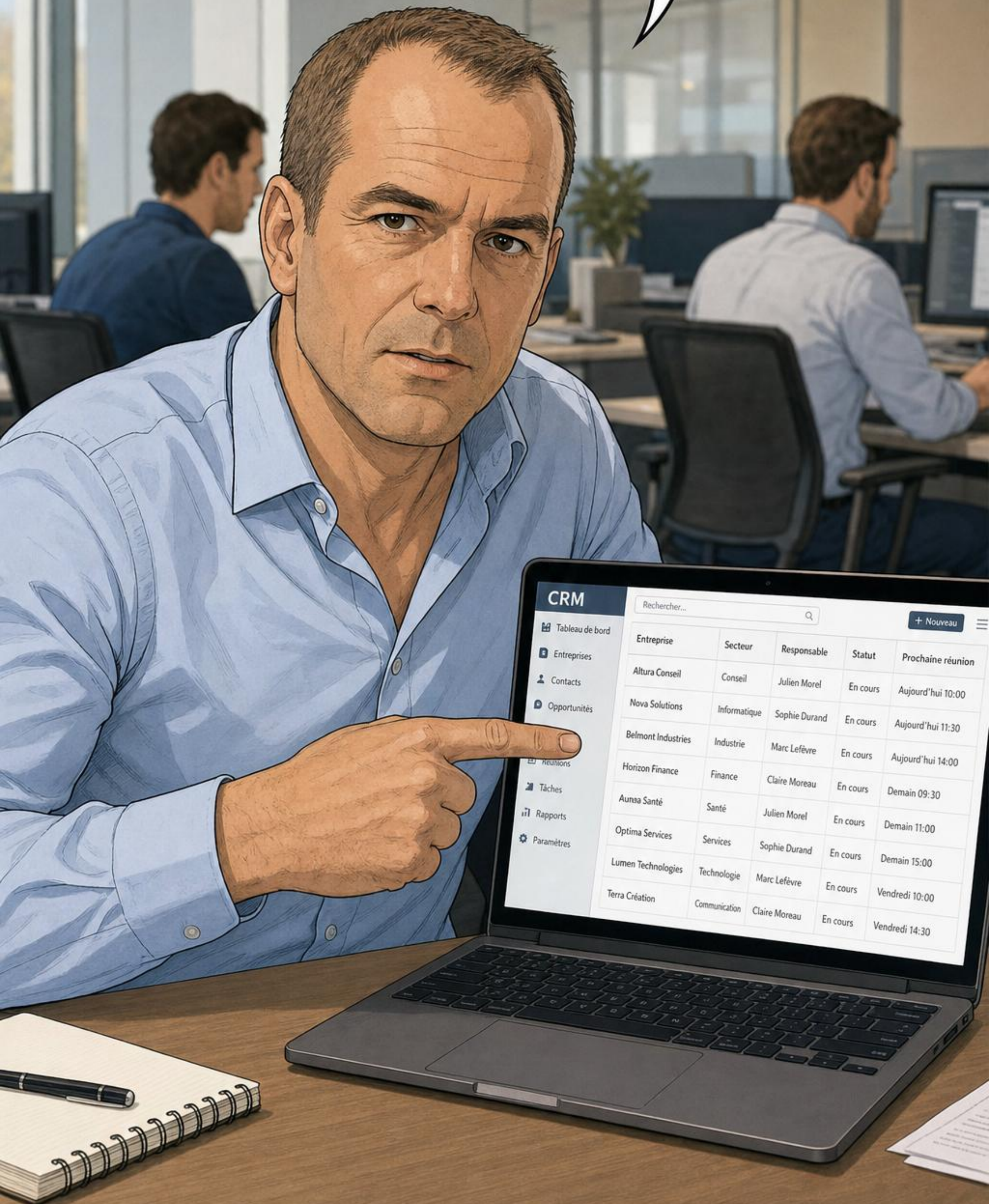


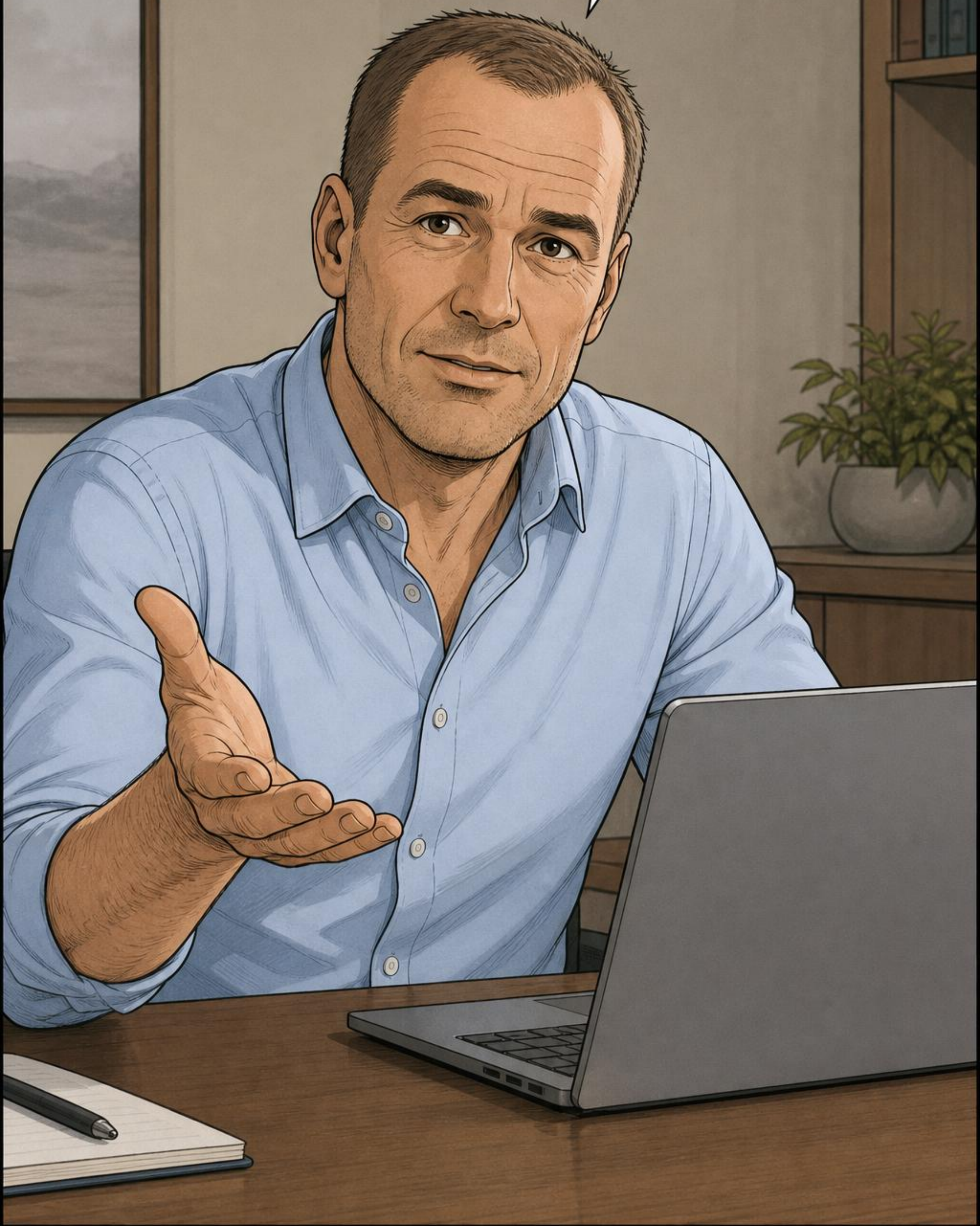
Ces dix entreprises-là,
si on arrivait à entrer
chez elles...

1. ALTRAVIA SOLUTIONS
2. NOVALIS INDUSTRIES
3. SYNERGIA CONSEIL
4. VERIDIAN SYSTEMS
5. HORIZONIA GROUPE
6. OPTIMA PARTNERS
7. TALENTIA DIGITAL
8. INFRANEO SERVICES
9. PRAXIS CAPITAL
10. EVIDENCE & CO

Ils sont dans le CRM.
On les voit en réunion.



Un message LinkedIn
de temps en temps.
Une relance. C'est déjà ça, non ?



Mais rien ne change
vraiment.



On a une liste.
Ça ne veut pas dire
qu'on les travaille.



On les a identifiés.
On les relance.
C'est du ciblage, non ?





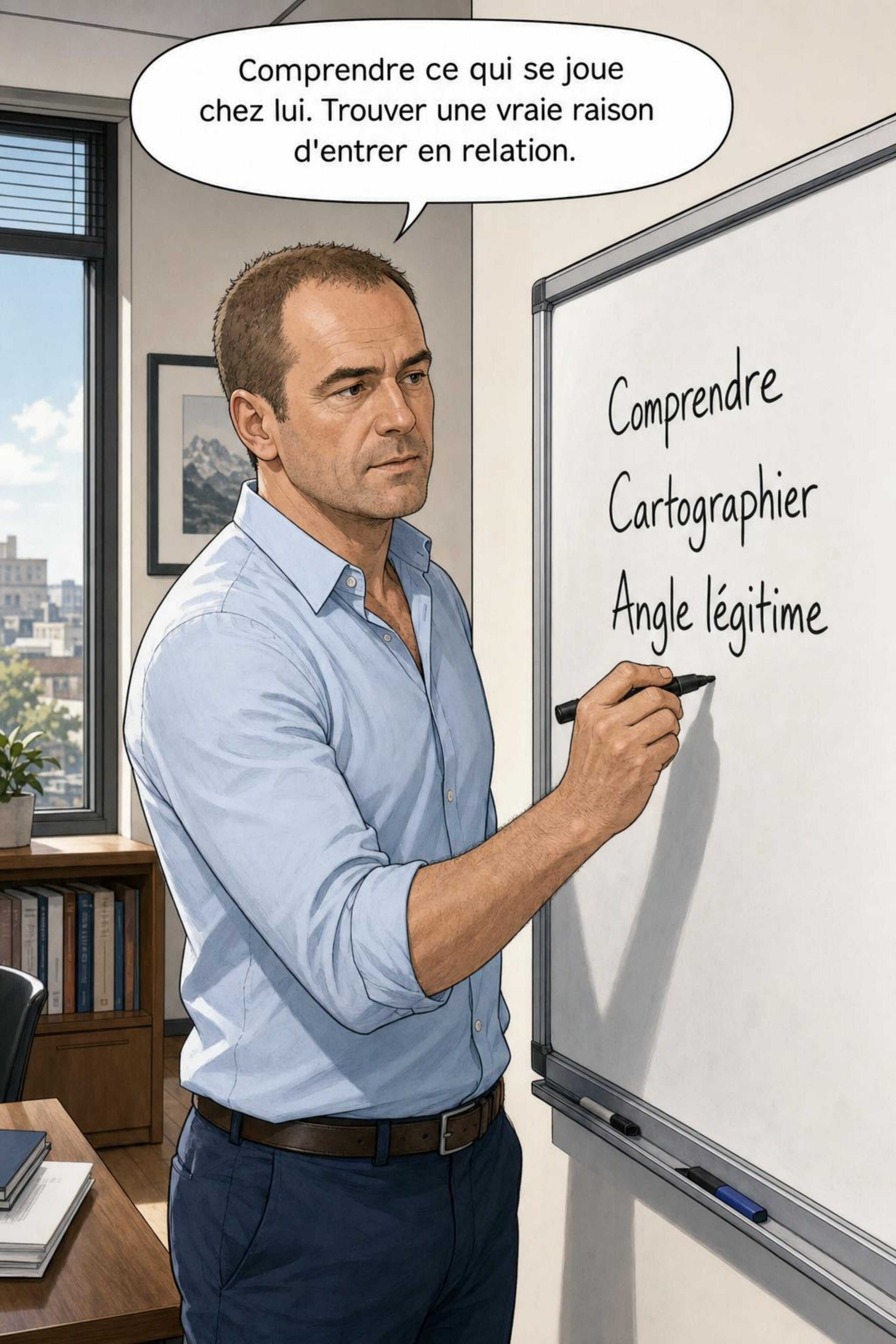
Et si on arrêta
de les traiter comme
tout le monde ?

Travailler un compte,
c'est pas juste le relancer.



Comprendre ce qui se joue
chez lui. Trouver une vraie raison
d'entrer en relation.

Comprendre
Cartographeur
Angle légitime

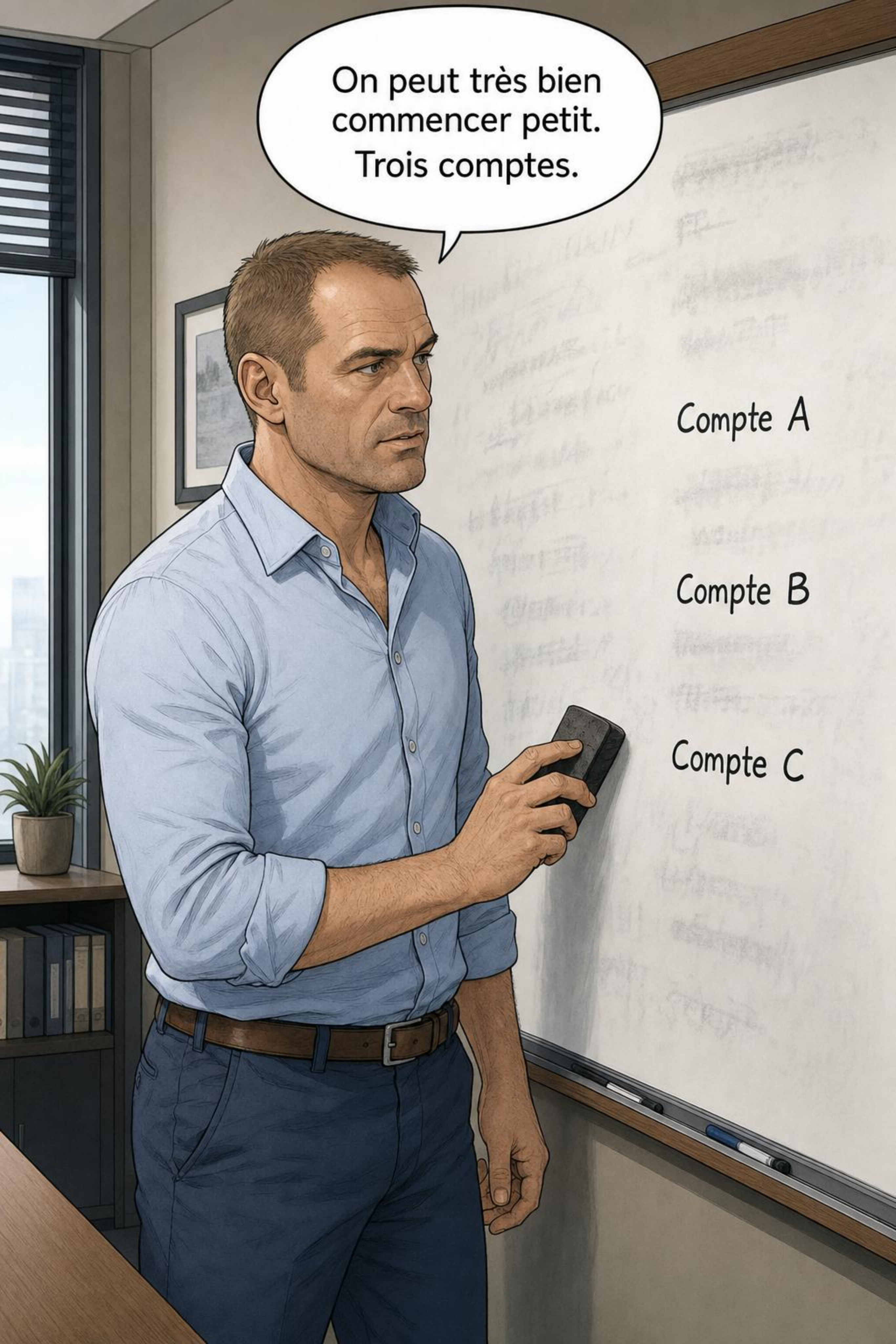


On peut très bien
commencer petit.
Trois comptes.

Compte A

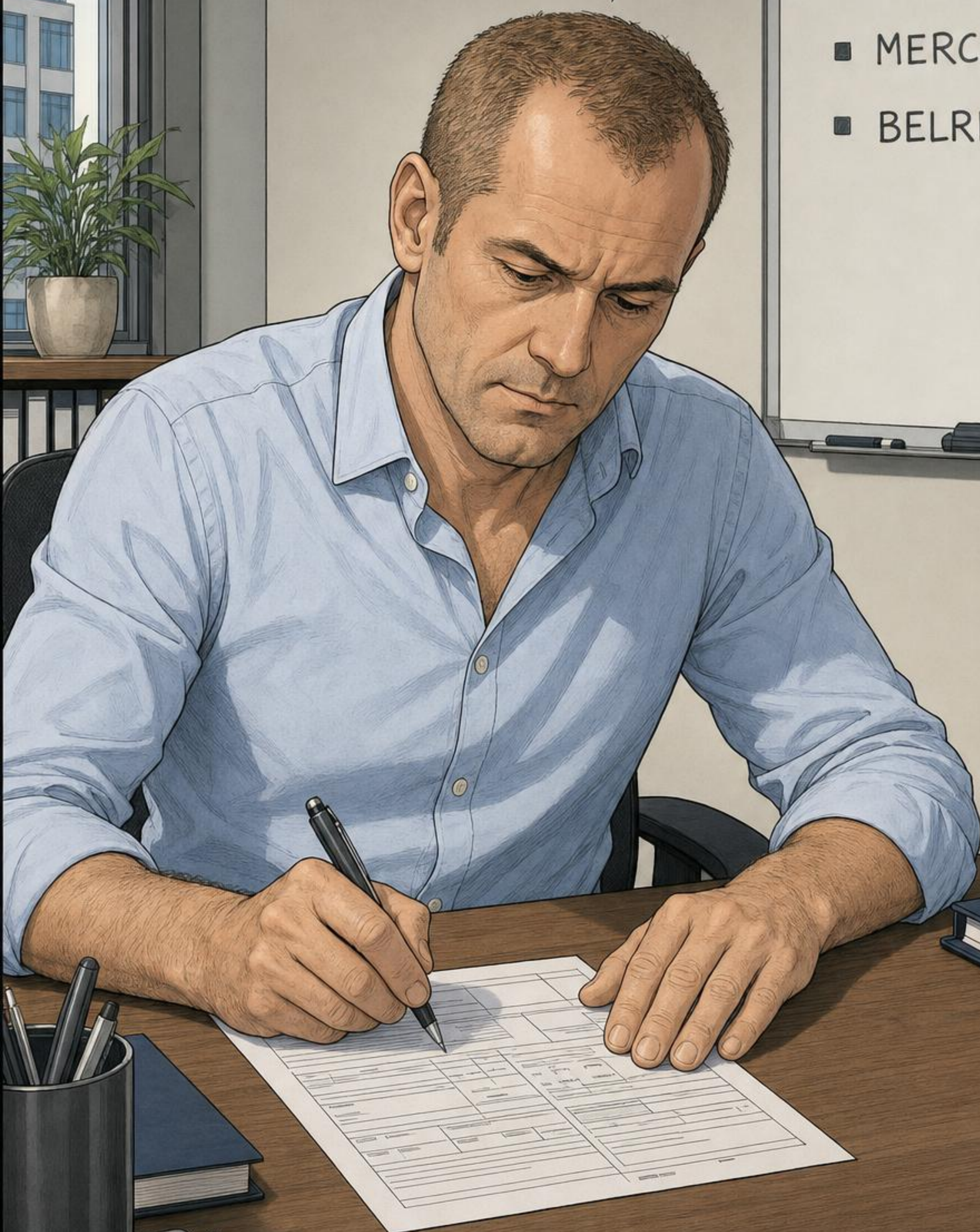
Compte B

Compte C



Si c'est trop lourd
sur trois, ce sera
faux sur trente.

- NOVALIS
- MERCATOR
- BELRIVE



**Quels comptes méritent vraiment
qu'on arrête de les traiter
comme tout le monde ?**



**Commencez par un diagnostic offert
sur laurentserre.com**