

80% de mon énergie sur les prospects.  
Et si mon prochain million était déjà chez mes clients ?



Relancer client A

**CLIENT ALPHA**  
CA annuel : 1,8 M€  
Depuis 2017  
Potentiel détecté + 250 k€

**CLIENT BETA**  
CA annuel : 2,3 M€  
Depuis 2019  
Potentiel détecté + 400 k€



**CLIENT GAMMA**  
CA annuel : 950 k€  
Depuis 2020  
Potentiel détecté + 150 k€

ANALYSE PORTEFEUILLE CLIENTS  
OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT




Appel lundi 9h

**PLAN D'ACTION**

- Fidélisation
- Développement
- Partenariats

Valeur existante





Bonjour,  
je me permitais  
de vous appeler...

40 appels  
aujourd'hui.  
Trois rendez-vous  
la semaine prochaine.  
C'est jamais assez.




87 comptes.  
Pourquoi ?

Depuis combien  
de temps n'avez-vous  
pas contacté les 30  
plus anciens ?

Je n'y avais  
jamais pensé  
comme ça...  
On cherche  
toujours du  
nouveau.

70% de votre  
CA potentiel est là.  
Dans votre  
portefeuille.  
Et vous ne le  
touchez pas.





...Non. Mais  
je n'ai rien à leur  
proposer de plus  
aujourd'hui.

Vous n'êtes pas  
obligé de vendre  
quelque chose.  
Commencez par  
prendre des  
nouvelles.

J'aurais pu sécuriser  
cet appel tout seul.  
Mais j'ai choisi ce rendez-vous  
exprès. L'enjeu est maîtrisé.  
Alors je me tais et j'observe.




Bonjour, cela fait un moment. Je voulais savoir comment allait votre équipe...

C'est tout. Pas de script de vente. Juste une prise de température.

Comptes	
Nom	Dernier contact
BAUDRY Éric	il y a 14 mois
DUPONT Claire	il y a 14 mois
MARTIN Guillaume	il y a 14 mois
LEFEVRE Sophie	il y a 14 mois
MOREAU Julien	il y a 14 mois
GIRAUD Pascal	il y a 14 mois
BLANC Hélène	il y a 14 mois
BONNET Thomas	il y a 14 mois
FAURE Isabelle	il y a 14 mois
ROUSSEAU Nicolas	il y a 14 mois
PETIT Anne	il y a 14 mois
LAMBERT David	il y a 14 mois


22 comptes dormants





Il m'a rappelé  
dans l'heure.  
Il m'a dit qu'il pensait  
justement à nous pour  
un nouveau projet...


C'est le client que  
je n'avais pas contacté  
depuis 18 mois.



Je ne suis pas venu  
vendre. Je suis venu  
comprendre. C'est  
beaucoup plus  
confortable.

Alors, qu'est-ce qui  
a changé chez vous  
depuis notre dernier  
échange ?

# LEVIER 3 : LA RECOMMANDATION NATURELLE

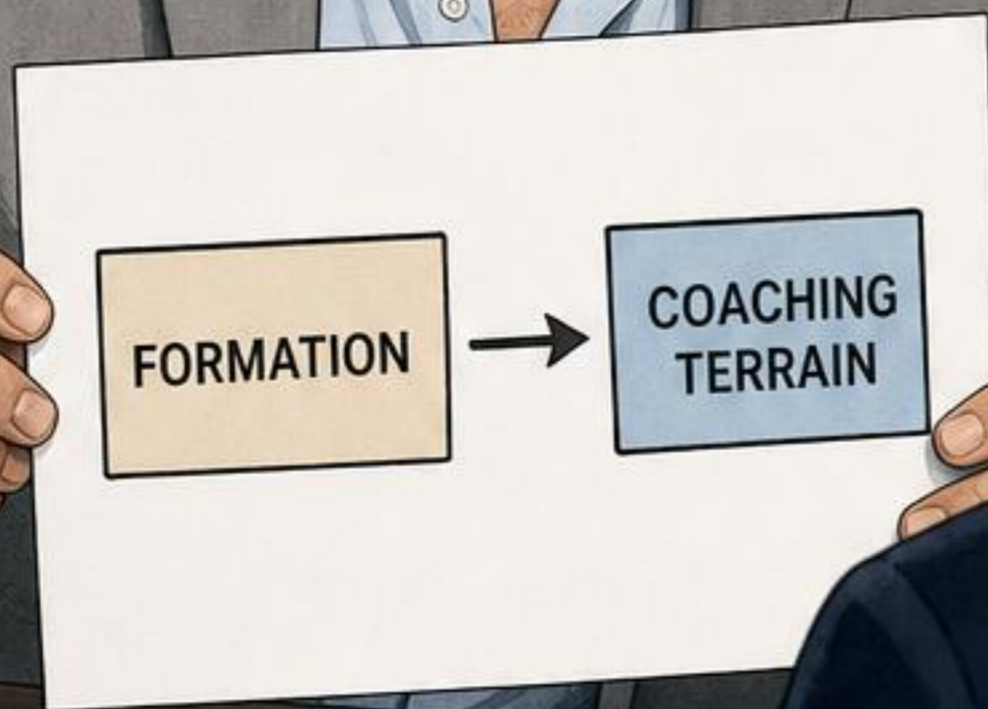
A man with grey hair, wearing a blue blazer over a white shirt, is shaking hands with another man whose back is to the viewer. The man in the brown suit is seated at a wooden table with a blue mug and a notebook. The background shows a modern office with a window and a plant.

Vous devriez  
parler a mon partenaire  
chez Dupont. Votre  
approche pourrait l  
interesser.

Je n ai pas  
demande de  
recommandation.  
Il l a proposee  
naturellement.

# LEVIER 4 : LE SERVICE COMPLEMENTAIRE SIMPLE

Vous avez la formation. Pourquoi ne pas ajouter le coaching terrain pour consolider les acquis ?



C est logique. On n y avait pas pense.

Revue mensuelle  
des comptes existants.  
Trois questions : qui a été  
contacté, qui montre un signal,  
qu'est-ce qu'on fait le mois  
prochain. Simple.

### CONTACTES

- Entreprise A
- Entreprise B
- Entreprise C
- Entreprise D
- Entreprise E
- Entreprise F

### SIGNAUX

- Projet en cours
- Changement org.
- Budget valide
- Nouveau besoin
- Insatisfaction
- Opportunité

### ACTIONS

- Appel de suivi
- Proposition offre
- Réunion planifiée
- Envoi d'info
- Relance
- A planifier

# LE RESULTAT VISIBLE

Trois nouveaux contrats.  
Sans un seul appel de  
prospection.



Et vous n avez meme  
pas utilise toutes mes  
astuces. Le gisement est  
encore large.

# A SUIVRE...

**Et vous, combien de clients dormants dans votre fichier ?**

**Commencez par un diagnostic offert sur [laurentserre.com](http://laurentserre.com)**