

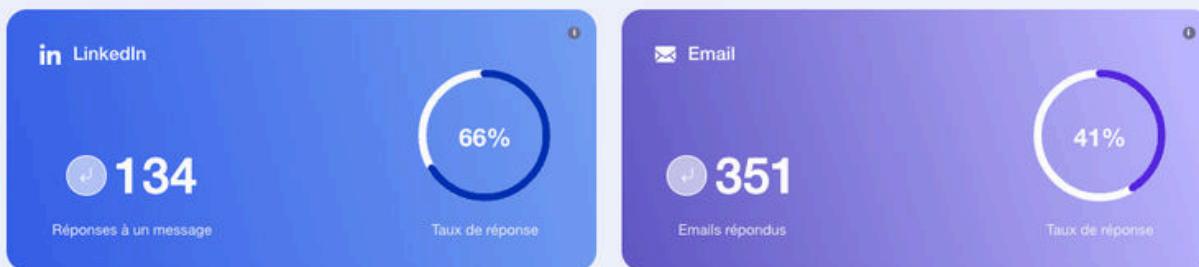
LE GUIDE DE LA PROSPECTION

DE A à Z

Ou comment passer de 0 à +10 leads par semaine, sans expérience.

Bonjour Lisa J.

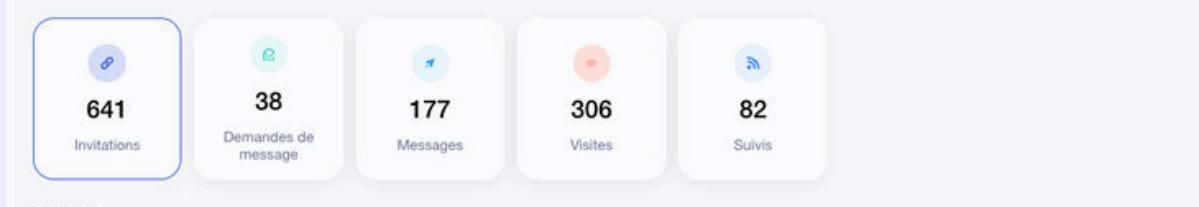
30 derniers jours MES CAMPAGNES



in LinkedIn ^



Actions envoyées



**Ce guide est le seul outil
indispensable pour ta prospection.**



Il t'accompagne graduellement pour
générer des ventes en ligne. 💰

À la fin, tu auras toutes les clefs pour doubler
tes résultats, en moins de 10 min par jour :

Bâtir un vivier de prospects qualifiés.
Rédiger des messages qui convertissent.
Analyser les KPIs et optimiser tes
performances.

Il reste plus qu'à te lancer dans l'aventure. 👇

► Quel est l'intérêt de créer un buyer persona ?

- ✓ D'abord, connaître précisément ta [cible](#) permet de savoir comment segmenter tes prospects.
- ✓ Ensuite, il t'aidera à comprendre comment rédiger tes messages de prospection.

► Pour ça, il faut savoir :

- Qui sont tes clients potentiels.
- Les vrais besoins et attentes des cibles.
- Leurs points de douleur ou de frustration.

► 3 étapes pour le créer :

- Étape 1 : Données démographiques
- Étape 2 : Création de un/des [buyer persona](#)
- Étape 3 : Segmenter tes cibles

Maintenant, c'est ton tour :

- 👉 Trouve tes clients.
- 👉 Segmente tes prospects.
- 👉 Cherche leurs points de douleur.

Comment ça marche ?

1

Analyse tes clients actuels

Cela te permettra d'affiner ta recherche de prospects

Taille de l'entreprise

Localisation

Langue

Décideurs

...

2

Détermine tes segments clients

Analyse leurs différences et crée des sous-groupes de prospects

Dirigeants

Marketers

Recruteurs

Commerciaux

Freelances

3

Comprends leurs besoins profonds

Cela te permettra de construire ton message de prospection

Trouver des clients

Sourcer des candidats

Agrandir son réseau

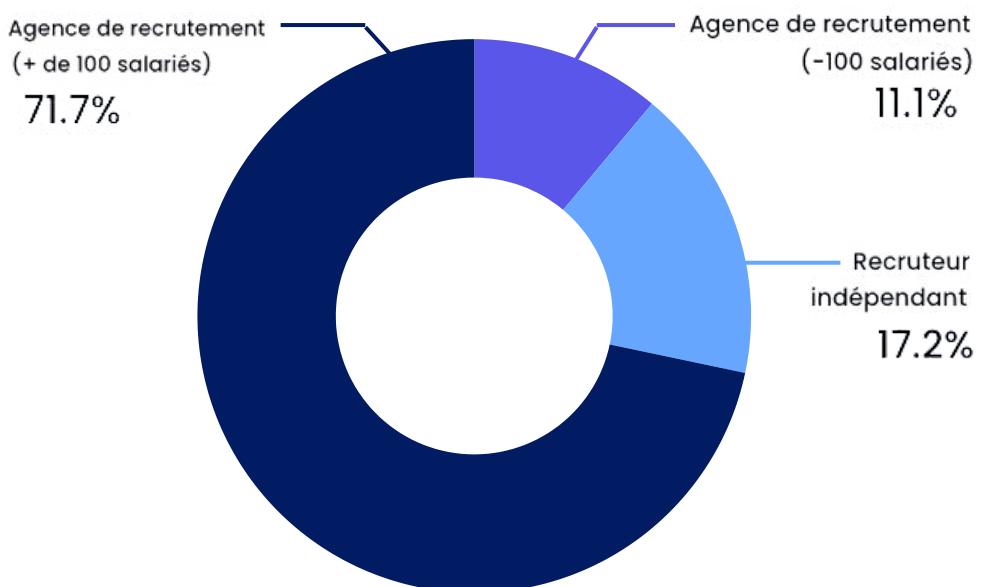


ÉTUDE DE CAS

► Maintenant, segmente tes cibles autant que possible.

Plus, tu seras précis, et plus tu vas pouvoir personnaliser tes messages de prospection.💡

Les indépendants et les grosses agences de recrutement auront des décideurs, des besoins, des enjeux et problèmes très différents...



👉 Dans ce cas, tu vas créer plusieurs campagnes de prospection distinctes.

2 Où trouver mes prospects ?

Une fois avoir créé tes segments, il va falloir trouver et entrer en contact avec tes prospects.

1 LinkedIn, le meilleur canal d'acquisition

Génère 46 % du trafic social vers les sites BtoB.

Considéré comme la source de contenu la plus crédible et le réseau social le plus incitatif à l'achat pour les décideurs BtoB.

2 Cold Mailing

Le taux d'ouverture moyen sur des clients BtoB est de 15,1%.

3 Cold Call

Là, ça va dépendre de ta cible.

Utiliser ce canal, pour avoir le numéro des décideurs, va être un vrai plus dans ta stratégie.

3

Quel outil pour prospector ?

Avec tous les outils de prospection sur le marché, c'est pas simple de choisir.

Tu peux lire tous les comparateurs en ligne.

Ou alors, tu peux directement utiliser... 

**Waaxy,
l'outil tout-en-un
pour cibler TOUS les canaux,
simplement.**



The screenshot shows the Waaxy platform's user interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'WAALAXY', 'Produit', 'Tarifs', 'Entreprises', 'Ressources', 'Programme d'Affiliation', and a 'Se connecter' button. Below the navigation bar, the main heading reads 'Votre prospection LinkedIn. Automatisée.' A subtext below it states: '80% des leads BtoB générés sur les réseaux sociaux proviennent de LinkedIn. Imaginez si votre prospection LinkedIn pouvait se faire en pilote automatique.' A 'Se connecter' button is located at the bottom of this section. At the bottom of the page, there is a preview of the software's interface titled 'Prospects' which lists several LinkedIn profiles of business developers.

FONCTIONNALITÉS

⚠️ Avec Waalaxy, tu peux :

- Créer tes [listes de prospects](#) segmentés sur LinkedIn,
- ✓ Envoyer des messages automatisés sur LinkedIn,
- ✓ Trouver les adresses email de tes cibles sur LinkedIn,
- ✓ Envoyer des emails automatisés à tes prospects,
- ✓ Trouver les numéros de téléphones de tes cibles,
- ✓ Suivre tes kpis grâce à un dashboard complet.

👉 Et vu que ça suffisait pas, on a aussi créé une [IA Sales](#) qui rédige les messages de prospection pour toi – directement intégré **dans Waalaxy**. 😊

The screenshot displays the Waalaxy dashboard interface. At the top, there's a navigation bar with a blue button for "Démarrer une campagne", a notification bell icon, and a user profile for "Lisa J. Martinez". Below the navigation is a main heading "Bonjour Lisa J.,". To the right of the heading are two dropdown menus: "30 derniers jours" and "MES CAMPAGNES".

The dashboard features several performance metrics displayed in cards:

- LinkedIn:** Shows 134 responses to a message with a 66% response rate.
- Email:** Shows 351 emails responded to with a 41% response rate.
- LinkedIn (continued):** Shows 203 accepted invitations with a 31,7% acceptance rate.
- LinkedIn (continued):** Shows 134 messages responded to with a 66% response rate.
- Actions envoyées:** A section showing various actions sent: Invitations (641), Demande de (38), Messages (177), Visites (306), and Suivi (82).

4

Le fichier de prospects qualifiés

Maintenant tu connais les meilleurs canaux d'acquisition B2b, on te montre comment créer tes fichiers de prospects.

ÉTAPE 1 : TROUVER

Va sur LinkedIn (ou Sales Navigator, si tu l'as).

- Dans « recherche avancée ».
 - Filtre les résultats selon le persona : par industrie, localisation, taille d'entreprise, titre du poste...
- Sois précis dans cette partie, car elle va déterminer le succès de ta campagne. 🏆

The screenshot shows the LinkedIn search interface with several filters applied:

- Personnes** dropdown
- France** dropdown
- Tous les filtres** button (highlighted with a red arrow)
- Réinitialiser** button

A large red box highlights the sidebar on the right, which contains the following sections:

- Filtrer uniquement Personnes par**
- Relations**: 1er, 2e, 3e et +
- Relations de**: + Ajouter une relation
- Abonnés de**: + Ajouter un créateur
- Lieux**:
 - France
 - United States
 - India
 - Île-de-France, France
 - Greater Paris Metropolitan Region
 - + Ajouter un lieu
- Entreprise actuelle**:
 - Team for the Planet
 - Capgemini
 - Akkodis
 - Thales

- Exporte-les tous dans Waalaxy en créant une nouvelle liste et assure-toi que tu as bien cliqué sur “éviter les doublons”.

ÉTAPE 2 : NETTOYER

Utilise la fonction de gestion de listes de Waalaxy pour :

- Trier les prospects
- Éliminer les profils non pertinents.

💡 Ça va booster tes KPIs à la fin de ta [campagne](#).

The screenshot shows the Waalaxy software interface. On the left, there's a sidebar with 'Recruteur' at the top, followed by 'Vue d'ensemble' and 'Invitation' (112). Below that is a button for 'En attente d'accepter mon invitation' (63). To the right, there's a 'Prospect' tab, 'Statistiques', and 'Staff'. The main area is a table titled 'Prospects' with columns: 'Etape', 'Type d'import', 'Liste', 'Etat', 'Tags', and 'Recherche'. A red box highlights the 'Etape' column, and a red arrow points from the explanatory text above to this column. The table lists 10 prospects:

Etape	Type d'import	Liste	Etat	Tags	
OM	ETAPE	ETAT	LISTE	TYPE D'IMPORT	TAGS
Maxime Pa...	Invitation	▶ En cours	Cécile	Import	Recrutement
Olivier Audi...	Invitation envoyée	▶ En cours	Cécile	Import	Recruteur
Manon Auque	Invitation	▶ En cours	Cécile	Import	Aucun tag
Edidiong E...	Invitation	▶ En cours	Cécile	Import	Designer
Sandrine Ei...	Invitation	▶ En cours	Cécile	Import	Recruteur
Ursula D.	Invitation envoyée	▶ En cours	Cécile	Import	Recrutement
Élise Riche...	Invitation	▶ En cours	Cécile	Import	Aucun tag
Pierre-Sach...	Invitation	▶ En cours	Cécile	Import	Aucun tag
Nancy M...	Invitation	▶ En cours	Cécile	Import	Aucun tag
Lucie Tobia	Invitation	▶ En cours	Cécile	Import	Aucun tag

ÉTAPE 3 : ENRICHIR

Utilise l'[Email finder](#) et le contact finder pour trouver les adresses mails et numéros de téléphone de tes prospects.

🎉 Une fois que tu as fait ça pour un segment, tu peux tous les faire, ou bien commencer par contacter ceux-là.

On t'explique l'étape suivante : la prise de contact. ☎

5

Comment écrire son message ?

On a lancé + 1 000 campagnes en testant toutes les approches possibles.

On a aussi la chance d'avoir des insights des campagnes de nos +100 000 clients.  Et, **on est unanime.** 

. Ce qui fonctionne dans les messages LinkedIn

- ✓ **Le ton** : 1^{er} contact court, personnalisé et simple. Pas de message “commercial” dès le début.
- ✓ **Le contenu** : il doit être court et mettre en avant le fait que tu as bien compris les missions, points de douleurs ou challenges du prospect. Pas de lien, de pièce jointe ou de visuel sur le 1^{er} message.
- ✓ **Le +** : Un icebreaker sympa et des variables de personnalisations pour humaniser le contenu.
- ✓ **2^e message** : si le prospect a répondu, la relance permet de le convaincre que tu peux facilement retirer son point de douleur grâce à ta solution.

 L'objectif du 1^{er} message est d'entrer en contact, pas de vendre. D'où l'importance du second message.

 Exemples concrets et étude de cas à suivre. 

ÉTUDE DE CAS



Caapse

🎥 **Caapse** a généré 70% de taux de réponse avec son premier message LinkedIn grâce à Waalaxy. 👏

Hello [Firstname] 😊,

J'ai vu que tu faisais du montage vidéo, c'est grave cool ! Je voulais te demander, est-ce que t'en fais pour Insta, Tiktok, etc ?

Icebreaker

Réponse du prospect
[...].

En tant que monteur pour mes vidéos, j'aimerais beaucoup avoir ton feedback sur un truc : j'ai remarqué que la plupart des tâches de montage pour les RS sont ultra-répétitives...

Alors, j'ai commencé à créer un **outil qui automatise toute la partie chiante** (sous-titrage, dérushage, zooms, b-rolls...) pour avoir juste à gérer la partie créative.

CTA

Est-ce que ça t'intéresse ? Et, si oui, quelle partie ?

D'ailleurs mon outil est actuellement gratuit et gère assez bien la partie sous-titrage, si ça peut te servir hésite pas : rebrand.ly/caapse 😊

Proposition de valeur

Ce qui fonctionne dans les Cold Emails

- ✓ **Objet** : Court, presque personnel ou qui incite à la curiosité. Mais pas à vendre.
- ✓ **Le contenu** : De la valeur ajoutée, une info inédite à apprendre, une astuce que peu de gens connaissent, quelque chose à “donner” au lecteur.
- ✓ **Le ton** : Un discours clivant, tu es sûr de toi. Évite “pourriez vous avoir potentiellement un créneau de disponible” mais “voici mon Calendly si tu veux en savoir plus, je t’explique ça en détail.”
- ✓ **Le Call-to action** doit donner envie d’aller plus loin, avec une indication claire sur la prochaine étape. Pas de CTA de vente (acheter le produit), trop direct.
- ✓ **La relance** : Donner envie à ta cible d’interagir avec toi grâce au 1^{er} mail. Et, dans le 2^e seulement, parler de ta solution et de la manière dont elle résout ses problèmes.



Pour illustrer, on a choisi la séquence de Cold Email d'un de nos ambassadeurs Waalaxy, parce qu'il applique parfaitement tous ces points.

Résultat ? 37% de taux d'ouverture à la prise de contact. 

ÉTUDE DE CAS



WAALAXY

Objet : Salut [Firstname], tu recrutes ?

Hello [Firstname], ☺

J'ai vu que tu étais recruteur, c'est top !

Je voulais te demander, est-ce que tu utilises LinkedIn pour trouver des candidats ?

Icebreaker

Réponse du prospect
[...].

Objet : Re: Tu veux une astuce ?

Ok super ! J'aimerais beaucoup avoir ton avis sur un truc.

En tant que recruteur, j'ai remarqué que la prospection sur LinkedIn peut être super chronophage et répétitive.

Alors, j'ai commencé à utiliser **un outil qui automatise** toute cette partie (envois de messages, suivis, relances...) pour que tu puisses te concentrer sur l'essentiel : évaluer les meilleurs candidats.

Proposition de valeur

CTA

D'ailleurs, l'outil s'appelle Waalaxy et il a une version gratuite pour démarrer.

Si ça peut t'aider, je peux te montrer comment ça marche en te faisant une démo ?

[Lien pour rdv démo gratuite] ☺



Comment ne pas être chiant ?

X Ne raconte pas ta vie.

Max 500 caractères.

X Ne perd personne en route. Évite les phrases longues et les figures de style complexes.

X Parle de ta cible. Évite les “je” et “nous” et utilise des variables pour personnaliser tes messages.

X N'en fait pas des tonnes. Bannit les formules de politesse et tournures inutiles.

X Sois subtil. Pose une question pour engager le prospect, assure-toi qu'elle n'est pas "lourde".

X À bannir - Les objets spammy: "Toi aussi tu veux tripler tes ventes sans dépenser 1€ de plus ?"

Les relances

Elles sont **super importantes** en prospection pour garder tes prospects engagés, booster les taux de réponse et maximiser tes chances de conversion.

- ✓ Garde la même structure pour tes messages de relance
- ✓ Évite les relances du type "as-tu vu mon précédent message ?".

EXEMPLES

À NE PAS FAIRE

Objet : Méthode infaillible pour révolutionner ton recrutement !

Hello, ☺

Je suis expert SEO depuis 10 ans. J'ai travaillé avec de nombreuses entreprises pour améliorer leur visibilité et augmenter leur CA. ✓

Mon parcours est unique car j'ai commencé dans une petite start-up avant de rejoindre une grande entreprise. Au fil des ans, j'ai perfectionné mes techniques et j'ai développé des stratégies personnalisées qui fonctionnent à merveille.

Est-ce que tu utilises [LinkedIn](#) pour trouver des candidats ? 🤔 Si tu veux savoir comment j'ai aidé d'autres entreprises à réussir, je serais ravi de discuter avec toi.

À bientôt,

Objet : Re: Tu veux une astuce ?

Bonjour,

Je suis vraiment content que tu aies ouvert mon précédent message. Je voulais partager quelque chose de très intéressant avec toi.💡

En tant que recruteur, j'ai constaté que la prospection de candidats sur LinkedIn peut être super chronophage et répétitive, c'est un vrai casse-tête ! 🙄

C'est pourquoi j'ai commencé à utiliser un outil qui automatise toute cette partie fastidieuse (envois de messages, suivis, relances...) pour que tu puisses te concentrer sur l'essentiel : évaluer les meilleurs candidats.

Cet outil s'appelle [Waaxy](#) et il a une version gratuite pour démarrer, ce qui est vraiment génial. Si tu as du temps, je serai très heureux de t'expliquer comment ça fonctionne en détail et de te faire une démo.

Ça pourrait vraiment t'aider à gagner du temps et à être plus efficace dans ta prospection. Qu'en dis-tu ?😊

En attente de ton retour,



6

Comment analyser les résultats ?

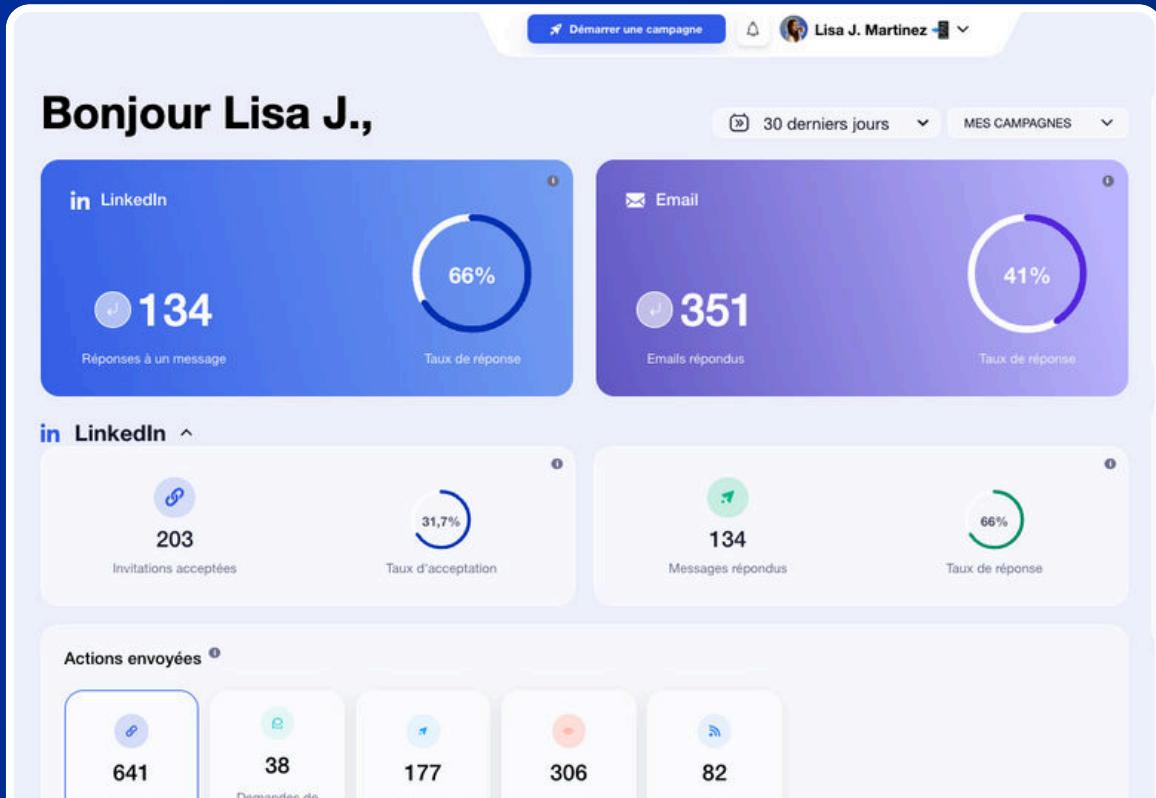
**Utilise Waalaxy,
pour un suivi sans prise de tête**

Sur la page d'accueil Waalaxy, tu trouveras un [dashboard](#) et des indicateurs de performances nécessaires pour ton analyse. 

Ces statistiques sont classées par canal utilisé :

- Résultats LinkedIn (encadré en bleu).
- Résultats Email (encadré en violet).

- 💡 Tu peux affiner ton analyse grâce à deux filtres :
 - 👉 Période de lancement.
 - 👉 Sélection de la campagne à afficher.



Analyse chaque campagne. Puis, en fonction des résultats, ajuste et optimise. ⚙

💡 Derniers conseils

- 🖌️ Fait de l'[A/B Testing](#) (sur Waalaxy) : Teste différents objets, contenus, et CTA pour voir ce qui fonctionne le mieux.
- 💎 Ne néglige jamais la segmentation : À chaque nouvelle campagne, vérifie la qualité de la segmentation des listes.

Besoin d'aide ?

👤 N'hésite pas à contacter notre équipe de support-heroes ou à consulter nos ressources ! 📚

The screenshot shows the WAALAXY platform interface. On the left, a sidebar includes links for Accueil, Prospects, Campagnes, Inbox, and Team. A red arrow points from the 'Besoin d'aide?' section down to the 'Actions envoyées' section. A pink box highlights the 'Quoi de neuf?' input field. The main area displays campaign statistics for LinkedIn and Email. Below this, detailed metrics for LinkedIn are shown: 203 invitations accepted (31,7% acceptance rate), 134 responses to messages (66% response rate), 134 messages responded to (66% response rate), and 351 emails responded to (41% response rate). The bottom section shows various actions sent: 641 invitations, 38 messages requested, 177 messages sent, 306 visits, and 82 follows.

LE GUIDE DE LA PROSPECTION DE A à Z

C'est fini !

Enfin presque... 😊

Les questions que tout le monde se pose

Combien
coûte Waalaxy ?

⭐ Accédez à TOUS
les [abonnements](#)
[Waalaxy](#) :

- Freemium,
- Advanced,
- Business.

[Découvrir Waalaxy](#)

Comment découvrir les
bonnes pratiques de
prospection sur Waalaxy ?

Double tes ventes en ligne grâce à cette
démonstration complète d'une campagne de
prospection qui marche vraiment ! 👉

