

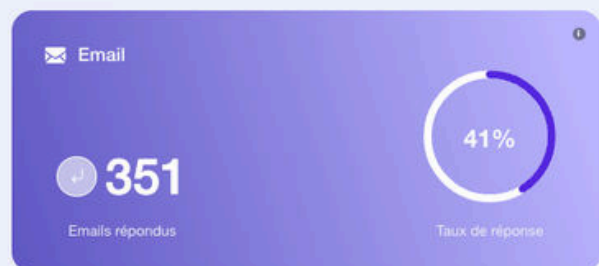
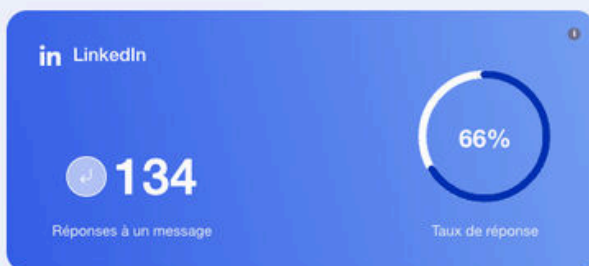
LE GUIDE DE **LA PROSPECTION** DE A à Z

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

Bonjour Lisa J.

30 derniers jours

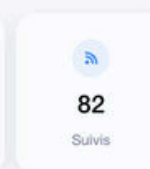
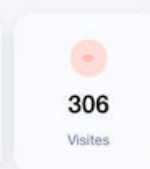
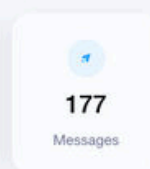
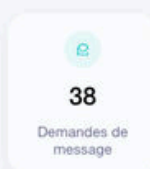
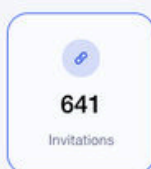
MES CAMPAGNES



in LinkedIn



Actions envoyées



Invitations

**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

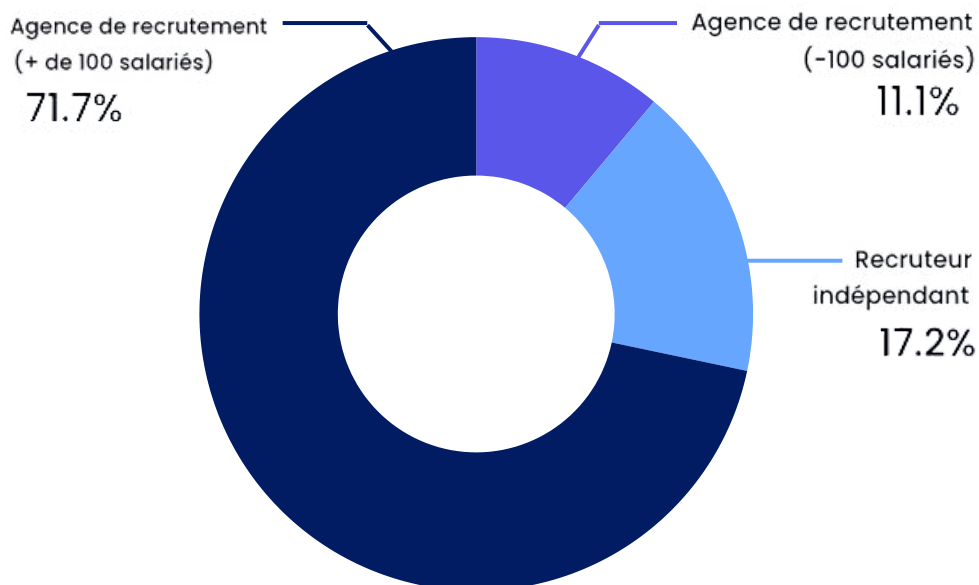


ÉTUDE DE CAS

► 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 prospecter ?

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... 👉

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

The image shows a screenshot of the Waalaxy website and its user interface. The website header includes the Waalaxy logo, navigation links (Produit, Tarifs, Entreprises, Ressources, Programme d'Affiliation), and a 'Se connecter' button. The main headline reads 'Votre prospection LinkedIn. Automatisée.' Below this, a sub-headline 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 also present on the website. The bottom part of the screenshot shows the Waalaxy application interface, which includes a sidebar with 'Lists' (All prospects, Business developers, Marketing Parts) and a main 'Prospects' section. The 'Prospects' section displays a table with columns for Status, Distance, LinkedIn Actions, LinkedIn Message, Email, and Tags. It lists several prospects, including Johan Brizard, Brigitte Chavaz, and Tiffany Farnacci. A 'Waalaxy' watermark is visible in the bottom right corner of the interface.

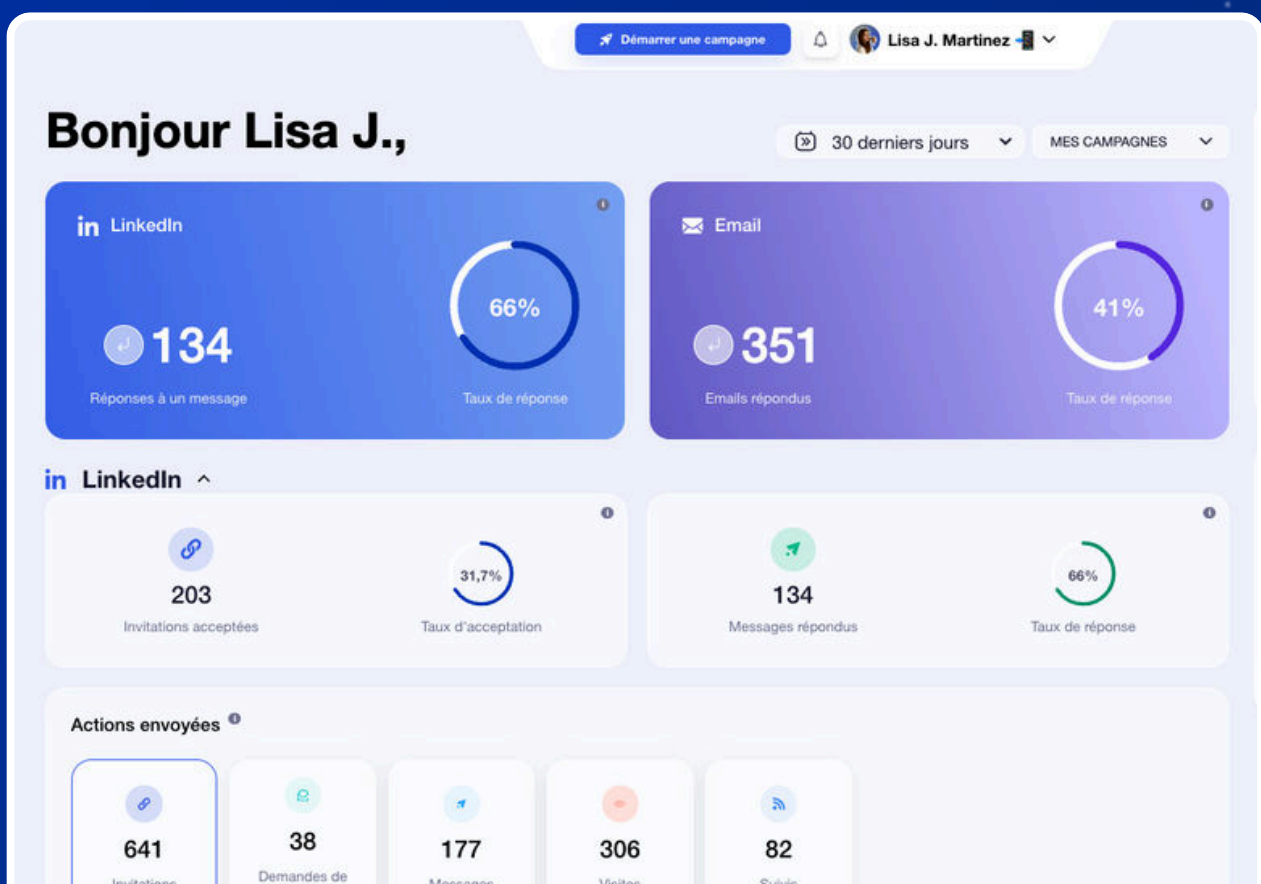


FONCTIONNALITÉS

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,
- ✓ Envoyez 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**. 😊



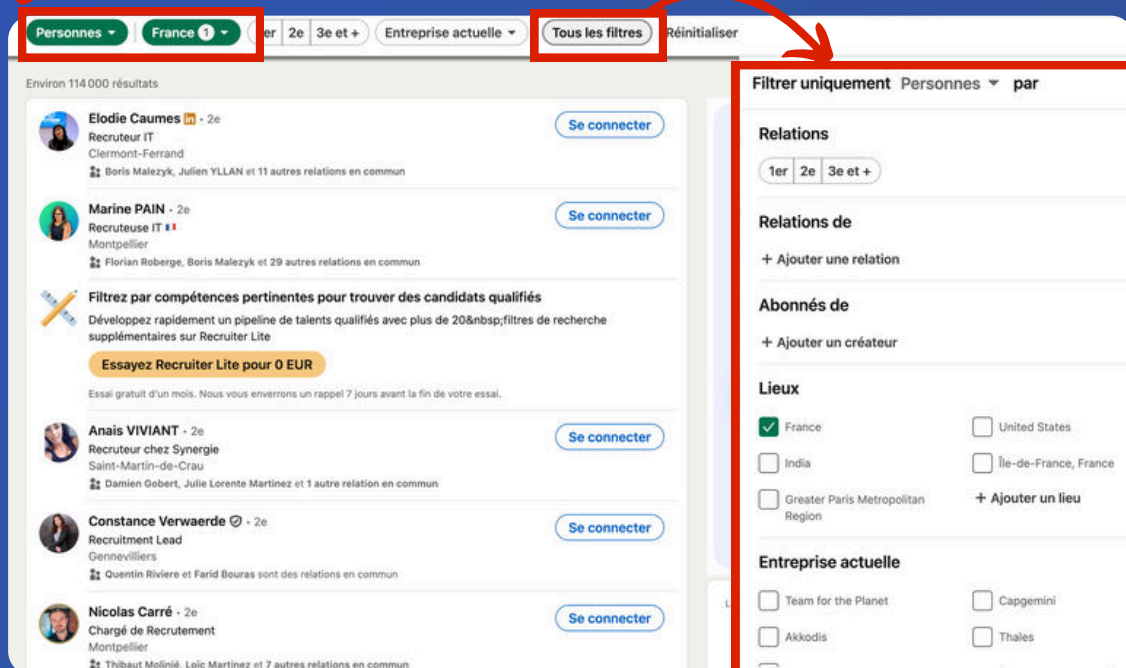
4 Le fichier de prospects qualifiés

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. 🏆



- Exporte-les tous dans Waalaxy en créant une nouvelle liste et assure-toi que tu as bien cliqué sur « éviter les [doublons](#) ».

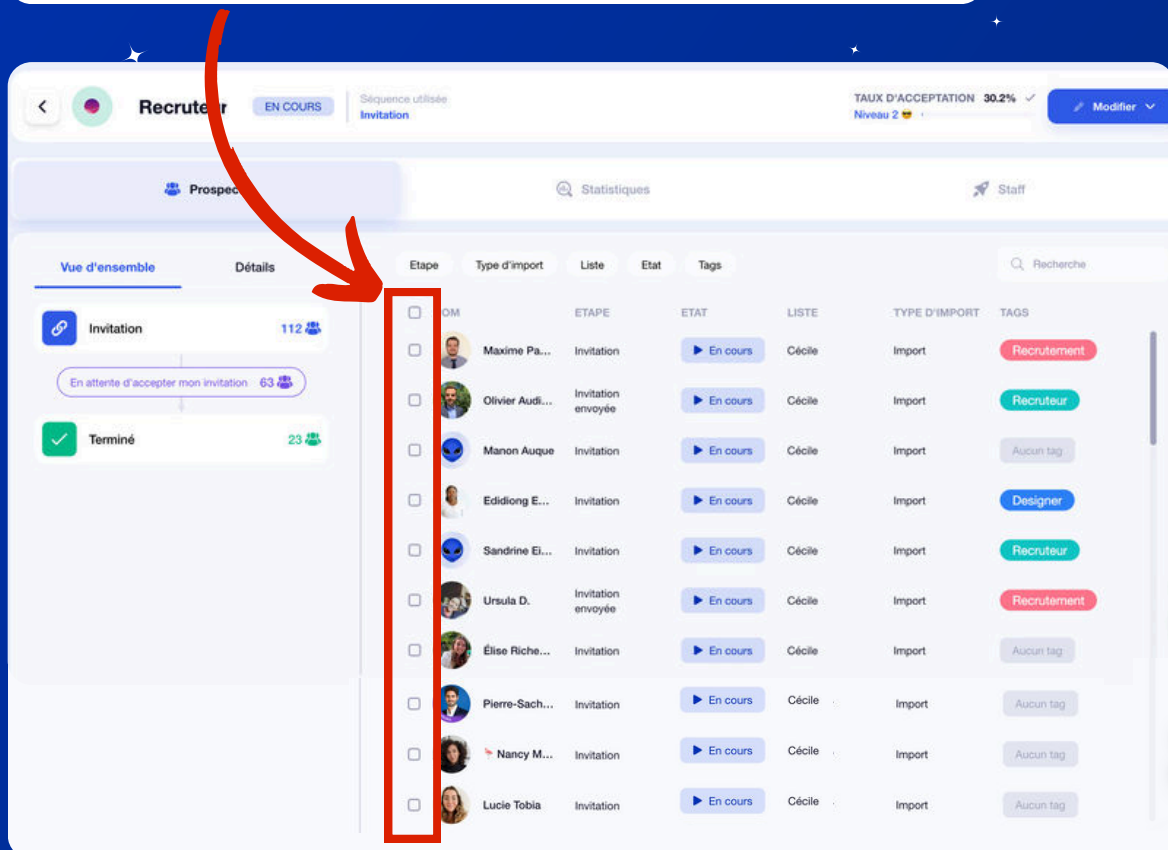


ÉTAPE 2 : NETTOYER

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](#).



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. 📱



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** 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.

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** 😊

CTA

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 [Waalaxy](#) 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**

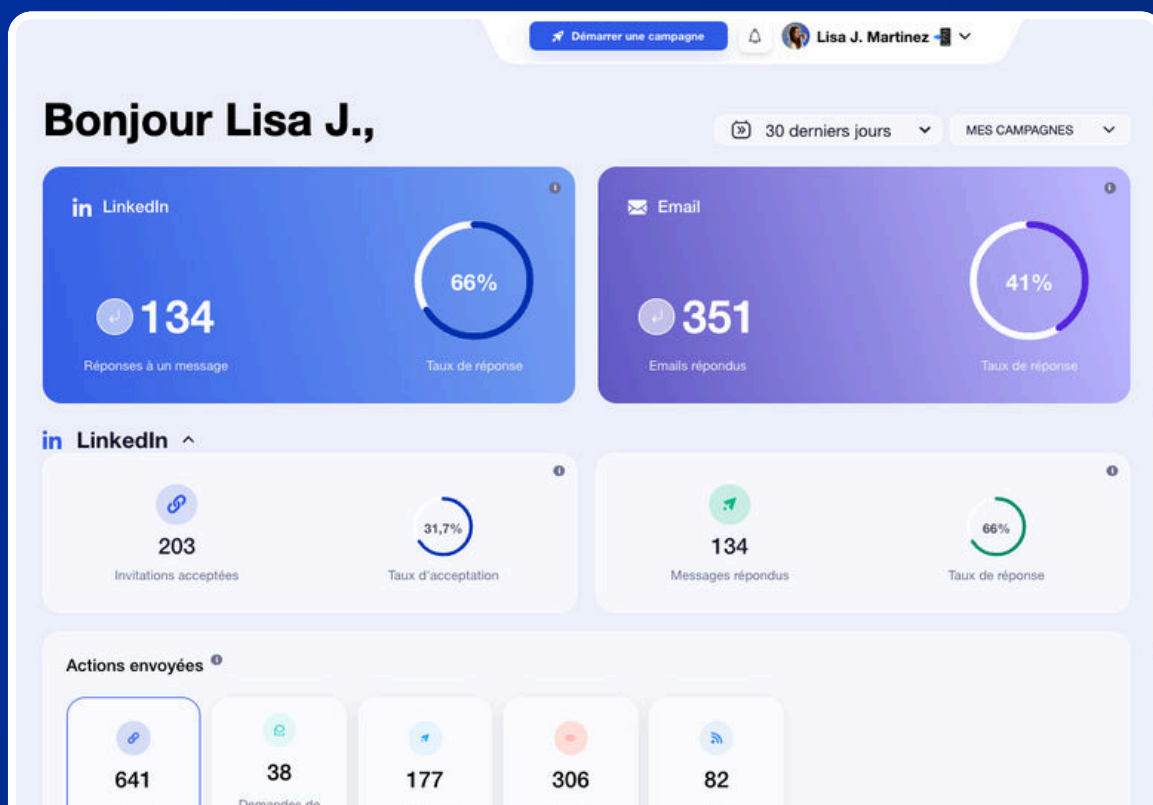
Sur la page d'accueil Waalaxy, tu trouveras un [dashboard](#) et des indicateurs de performances nécessaires pour ton analyse. 📊

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 dashboard for user Lisa J. Martinez. The interface includes a sidebar with navigation options: Accueil, Prospects, Campagnes, Inbox, and Team. A red arrow points from the text 'support-heroes' to a support icon (a speech bubble with a question mark) in the sidebar. Below the support icon, there are links for 'Paramètres', 'Quoi de neuf ?' (highlighted with a pink box), and 'FAQ'. The main content area displays performance metrics for LinkedIn and Email campaigns, including response rates and counts. At the bottom, there is a section for 'Actions envoyées' with various metrics like invitations, message requests, messages, visits, and follows.

Platform	Metric	Value	Rate
LinkedIn	Réponses à un message	134	66%
	Taux de réponse	-	66%
Email	Emails répondus	351	41%
	Taux de réponse	-	41%
LinkedIn	Invitations acceptées	203	31.7%
	Taux d'acceptation	-	31.7%
LinkedIn	Messages répondus	134	66%
	Taux de réponse	-	66%

Action	Count
Invitations	641
Demandes de message	38
Messages	177
Visites	306
Suivis	82



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 ! 📌

