



Comment décrocher plus de réunions avec des entreprises à forte croissance

28 février 2023

PRÉSENTÉ PAR



Jenna Lane

**Vice-présidente de la réussite des clients et
de l'expérience client**



Comment décrocher plus de réunions avec des entreprises à forte croissance

Agenda

- 1** Obstacles et meilleures pratiques pour les campagnes de sensibilisation
- 2** Utilisation des données et des fonctionnalités de Gazelle.ai pour créer des messages personnalisés
- 3** Tirer parti des médias sociaux et des outils numériques
- 4** Aperçu des modèles de sensibilisation personnalisables
- 5** Période Q&A



OBSTACLES ET MEILLEURES PRATIQUES



Comment décrocher plus de réunions avec des entreprises à forte croissance

Obstacles courants à la réussite des actions de sensibilisation

- **Une connaissance limitée de votre public cible.** Cela a un impact sur la qualité de vos prospects et influence le contenu que vous créez pour eux.
- **Manque de contenu personnalisé.** Les prospects sont moins susceptibles de donner suite si vous utilisez une approche ultra-générique.
- **Manque de cohérence dans le suivi.** L'organisation de réunions et la conclusion de contrats avec des entreprises est un processus long qui exige des efforts constants pendant des semaines, voire des mois.
- Appel à l'action faible ou absent



Meilleures pratiques et conseils

- **Personnalisez vos messages.** Prenez le temps de bien étudier vos prospects (quelle est leur mission, leurs difficultés, comment votre service/produit ou votre région peut les aider).
- **Utilisez des données de soutien** telles que les projets d'expansion, la participation à des salons professionnels et d'autres éléments pertinents pour entrer en contact avec eux.
- **Concentrez-vous sur le développement d'une relation et soyez réceptif** aux commentaires de votre prospect. Adaptez votre proposition de valeur à ses besoins ou offrez-lui une ressource supplémentaire si nécessaire.
- Faites un suivi, soyez persistant (et patient) en espaçant vos messages à un rythme acceptable.

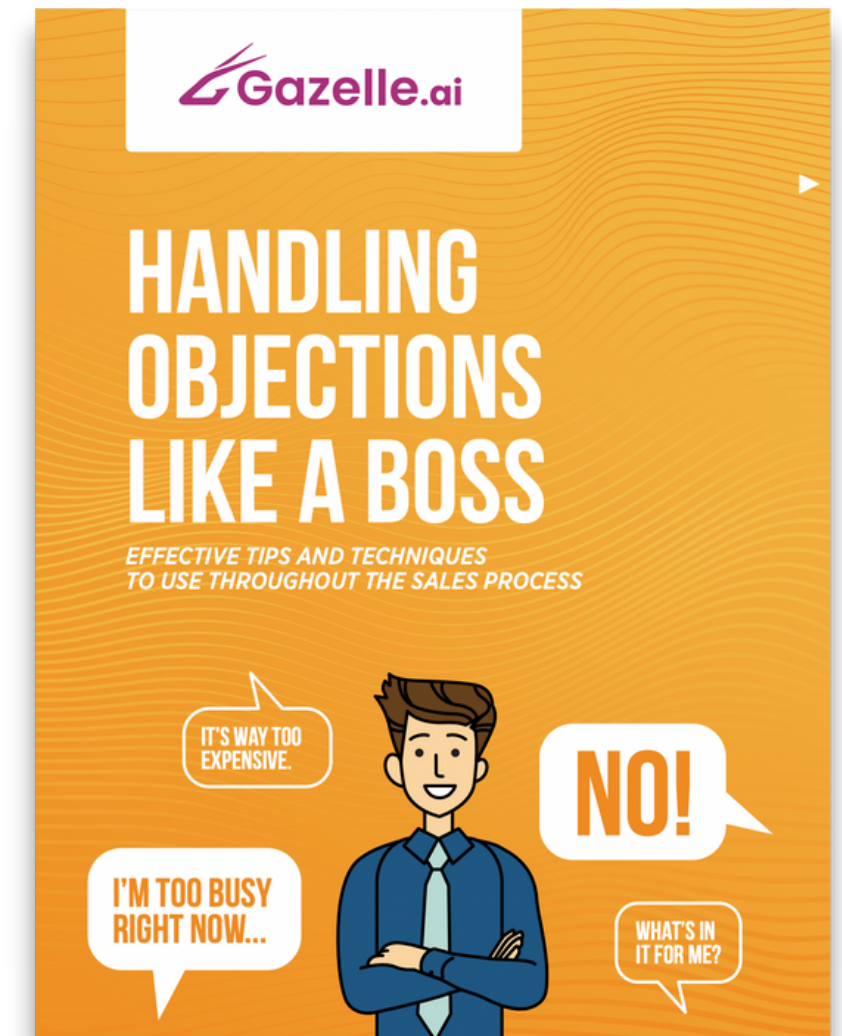


Conseil de Gazelle.ai : Soyez attentif aux différentes politiques de GDPR dans le monde



Meilleures pratiques et conseils

- Faites en sorte que votre message soit court et agréable. Raffinez votre contenu et utilisez un langage simple
- **Utilisez une stratégie multicanale.** Contactez les entreprises en croissance par courrier électronique, téléphone et médias sociaux.
- **Soyez prêt à faire face à des objections.** Apprenez les différents types d'objections et comment les traiter... cela pourrait vous aider à transformer un "non" en "oui" !



! [Trouvez plus de conseils ici](#)



UTILISATION DES DONNÉES DE GAZELLE.AI POUR PERSONNALISER VOS CAMPAGNES DE SENSIBILISATION



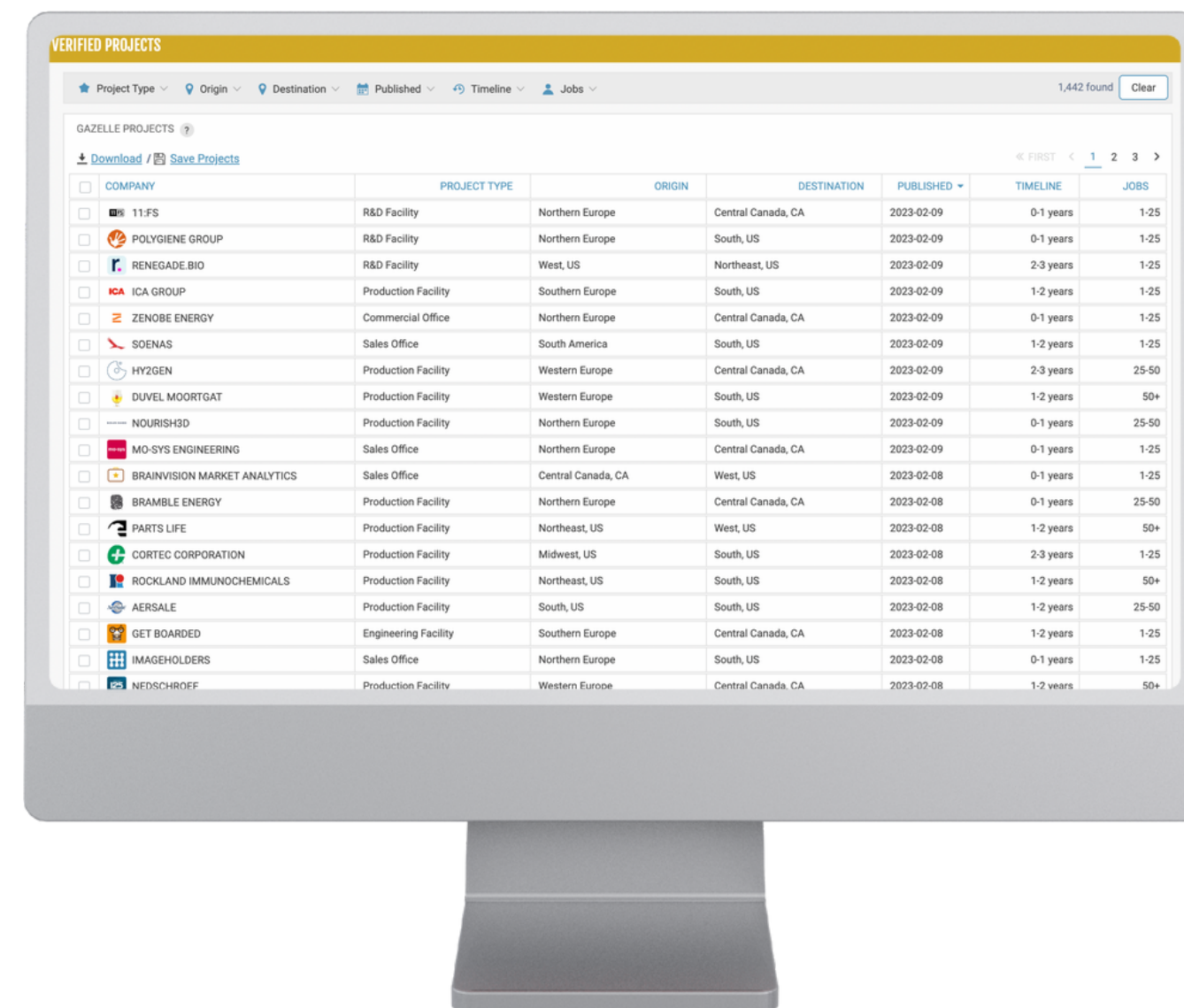
Comment décrocher plus de réunions avec des entreprises à forte croissance

Projets d'expansion

Nos données vérifiées sur les projets sont la caractéristique la plus évidente pour les initiatives génératrices de prospects. **Ces entreprises ont confirmé leur engagement envers la croissance et ont obtenu un G-Score de 6**

Les plans d'expansion contiennent des données sur le type de projet, la destination, le nombre d'emplois créés, l'échéancier du projet, etc.

Bien que les projets vérifiés soient une évidence, notre plateforme contient une multitude de points de données indicatifs de croissance qui valent la peine d'être utilisés dans votre approche... comme **les données sur le financement par capital-risque, la participation à des salons professionnels et les listes de vedettes.**



COMPANY	PROJECT TYPE	ORIGIN	DESTINATION	PUBLISHED	TIMELINE	JOBS
11:FS	R&D Facility	Northern Europe	Central Canada, CA	2023-02-09	0-1 years	1-25
POLYGIENE GROUP	R&D Facility	Northern Europe	South, US	2023-02-09	0-1 years	1-25
RENEGADE.BIO	R&D Facility	West, US	Northeast, US	2023-02-09	2-3 years	1-25
ICA GROUP	Production Facility	Southern Europe	South, US	2023-02-09	1-2 years	1-25
ZENOBE ENERGY	Commercial Office	Northern Europe	Central Canada, CA	2023-02-09	0-1 years	1-25
SOENAS	Sales Office	South America	South, US	2023-02-09	1-2 years	1-25
HYZGEN	Production Facility	Western Europe	Central Canada, CA	2023-02-09	2-3 years	25-50
DUVEL MOORTGAT	Production Facility	Western Europe	South, US	2023-02-09	1-2 years	50+
NOURISH3D	Production Facility	Northern Europe	South, US	2023-02-09	0-1 years	25-50
MO-SYS ENGINEERING	Sales Office	Northern Europe	Central Canada, CA	2023-02-09	0-1 years	1-25
BRAINVISION MARKET ANALYTICS	Sales Office	Central Canada, CA	West, US	2023-02-08	0-1 years	1-25
BRAMBLE ENERGY	Production Facility	Northern Europe	Central Canada, CA	2023-02-08	0-1 years	25-50
PARTS LIFE	Production Facility	Northeast, US	West, US	2023-02-08	1-2 years	50+
CORTEC CORPORATION	Production Facility	Midwest, US	South, US	2023-02-08	2-3 years	1-25
ROCKLAND IMMUNOCHEMICALS	Production Facility	Northeast, US	South, US	2023-02-08	1-2 years	50+
AERSALE	Production Facility	South, US	South, US	2023-02-08	1-2 years	25-50
GET BOARDED	Engineering Facility	Southern Europe	Central Canada, CA	2023-02-08	1-2 years	1-25
IMAGEHOLDERS	Sales Office	Northern Europe	South, US	2023-02-08	0-1 years	1-25
NFDSCHROFF	Production Facility	Western Europe	Central Canada, CA	2023-02-08	1-2 years	50+

Comment décrocher plus de réunions avec des entreprises à forte croissance

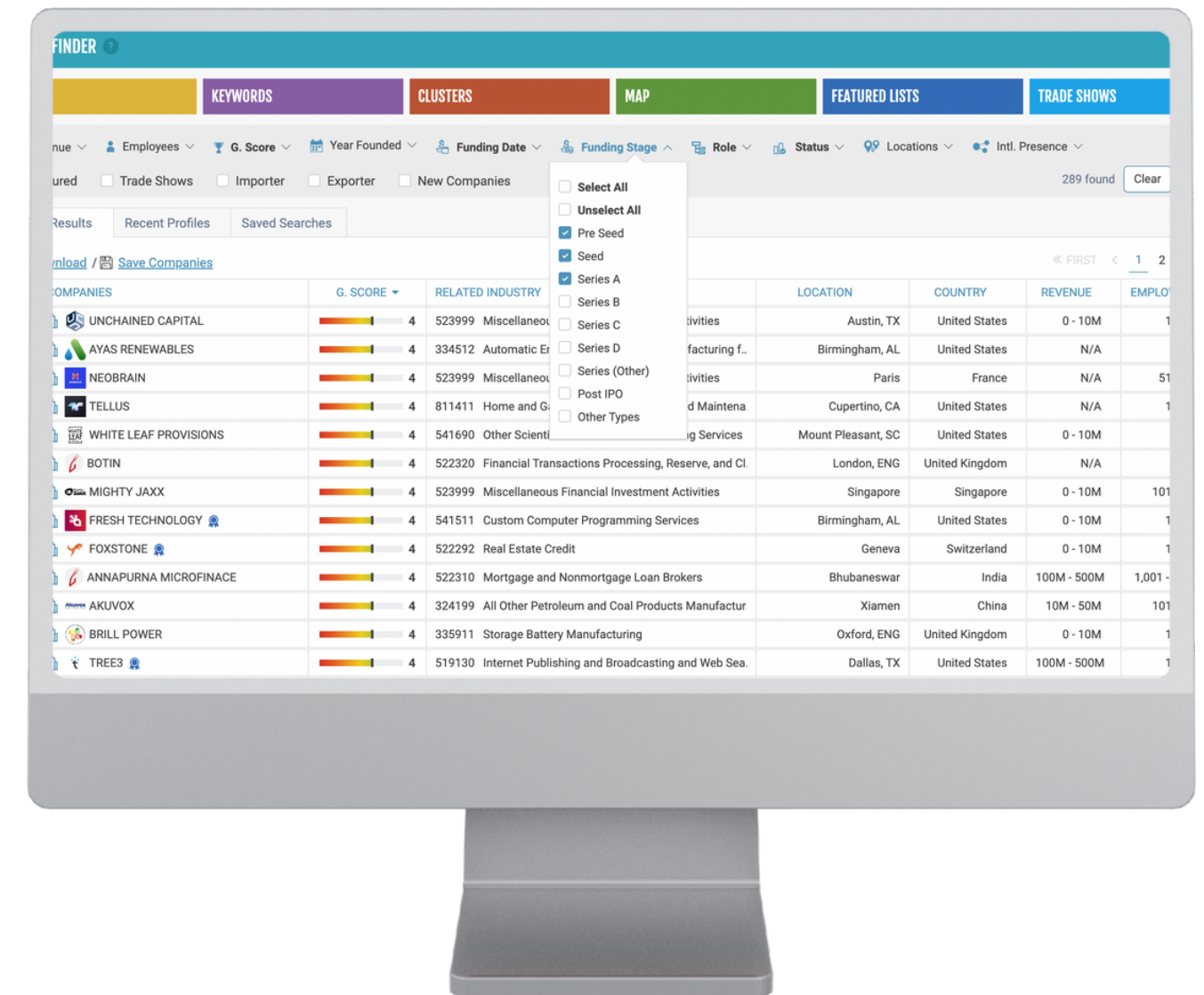


Le financement du capital-risque

- Accordé aux entreprises émergentes en phase de démarrage qui présentent un potentiel de croissance important
- Système à haut risque et à haute récompense dans lequel l'innovation est alimentée par le capital.
- Les entreprises financées par le capital-risque sont susceptibles de développer leurs activités. Le B2B peut fournir des produits/services tandis que les EDO peuvent contribuer à la création d'emplois.
- Le financement permet à l'équipe dirigeante de l'entreprise de prendre des décisions qui stimulent **la croissance économique et de fournir un encadrement, des liens et une stratégie.**



*Astuce Gazelle.ai: Ajustez les filtres de recherche pour **les entreprises financées par VC** avec l'année de création, la date de financement et la phase de financement*



Comment décrocher plus de réunions avec des entreprises à forte croissance



Ciblez les exposants des salons professionnels

- Les exposants investissent dans des dépenses de marketing et de voyage pour améliorer leurs opérations commerciales
- Ces événements permettent aux entreprises **d'entretenir et de développer des relations avec des partenaires, des prospects et des clients existants**
- Ils offrent également les dernières informations du secteur, permettant aux entreprises de planifier de manière stratégique.



Conseil de Gazelle.ai : Contactez les prospects du salon même si vous ne pouvez pas assister à l'événement !

ANY FINDER

ICS KEYWORDS CLUSTERS MAP FEATURED LISTS TRADE SHOWS

Filter trade shows by making a selection from the list. Search By Industries Year

TRADE SHOW NAME	DESCRIPTION	INDUSTRY	DATE	CITY	COUNTRY
Hannover Messe (2023)	The Hannover Messe is one of the world's largest trade fairs, dedicated to the topic of industry development.	Advanced Manufacturing	Apr 17 - 21, 2023	Hannover	Germany
MRO Americas (2023)	The American edition of Aviation Week's yearly conference, drawing guests from across the aerospace sector.	Aerospace, Advanced Manufacturing, Defense	Apr 18 - 20, 2023	Atlanta	United States
Sea, Air & Space Expo (2023)	The largest maritime exposition in the US and continues as an invaluable extension of the Navy League's mission of maritime policy education and sea service support. The Sea-Air-Space Exposition supports the mission of the Navy League and lead the way as The Exposition	Maritime, Military	Apr 03 - 05, 2023	National Harbor	United States
Mid America Trucking Show (2023)	The Mid-America Trucking Show is the largest annual trade show dedicated to the Heavy-Duty Trucking Industry.	Trucking	Mar 20 - Apr 01, 2023	Louisville	United States
CHFA West (2023)	The Canadian Health Food Association—Canada's largest trade association dedicated to all things natural, organic and wellness.	Health, Wellness	Mar 30 - 31, 2023	Vancouver	Canada
Logistics Officer Association (2023)	The Logistics Officer Association Symposium is this year's premier event dedicated to enabling interactive exchanges among logistics, acquisition and technology professionals from across the Department of Defense, defense industry and academia.	Logistics, Supply Chain	Mar 28 - 31, 2023	St. Louis	United States
ISC West (2023)	The largest converged security trade show in the United States.	Cyber Security, Public Safety, Security	Mar 28 - 31, 2023	Las Vegas	United States
Digital City Festival (2023)	The annual event series exploring what makes a leading digital city	Digital transformation, Information Technology, Internet of Things	Mar 27 - 31, 2023	Manchester	United Kingdom
Bett Show (2023)	Bett show is the meeting place emphasizing on the transformational power of learning technology.	Education, EdTech	Mar 29 - 31, 2023	London	United Kingdom
Tissue World (2023)	Tissue World is an unparalleled opportunity to meet, network and do business with the entire tissue supply chain.	Tissue	Mar 28 - 30, 2023	Messe	Germany
Amusement Expo International (2023)	AEI is the industry's most influential conference and trade show dedicated specifically to the Amusement Entertainment Industry	Entertainment	Mar 27 - 30, 2023	Las Vegas	United States



Élaborez une campagne en vue d'un salon professionnel

- Les salons professionnels sont une occasion concrète de mettre en place une campagne de sensibilisation avec des courriels et du contenu de médias sociaux attrayants
- Faites connaître votre présence et encouragez les prospects à réserver une réunion/démo/consultation lors de l'événement.
- Si possible, proposez à vos prospects une offre exclusive à laquelle ils ne pourront pas résister.



Conseil de Gazelle.ai : Lorsque vous rédigez un courriel de sensibilisation à l'intention de vos prospects, incluez un lien vers votre calendrier pour réduire les frictions.

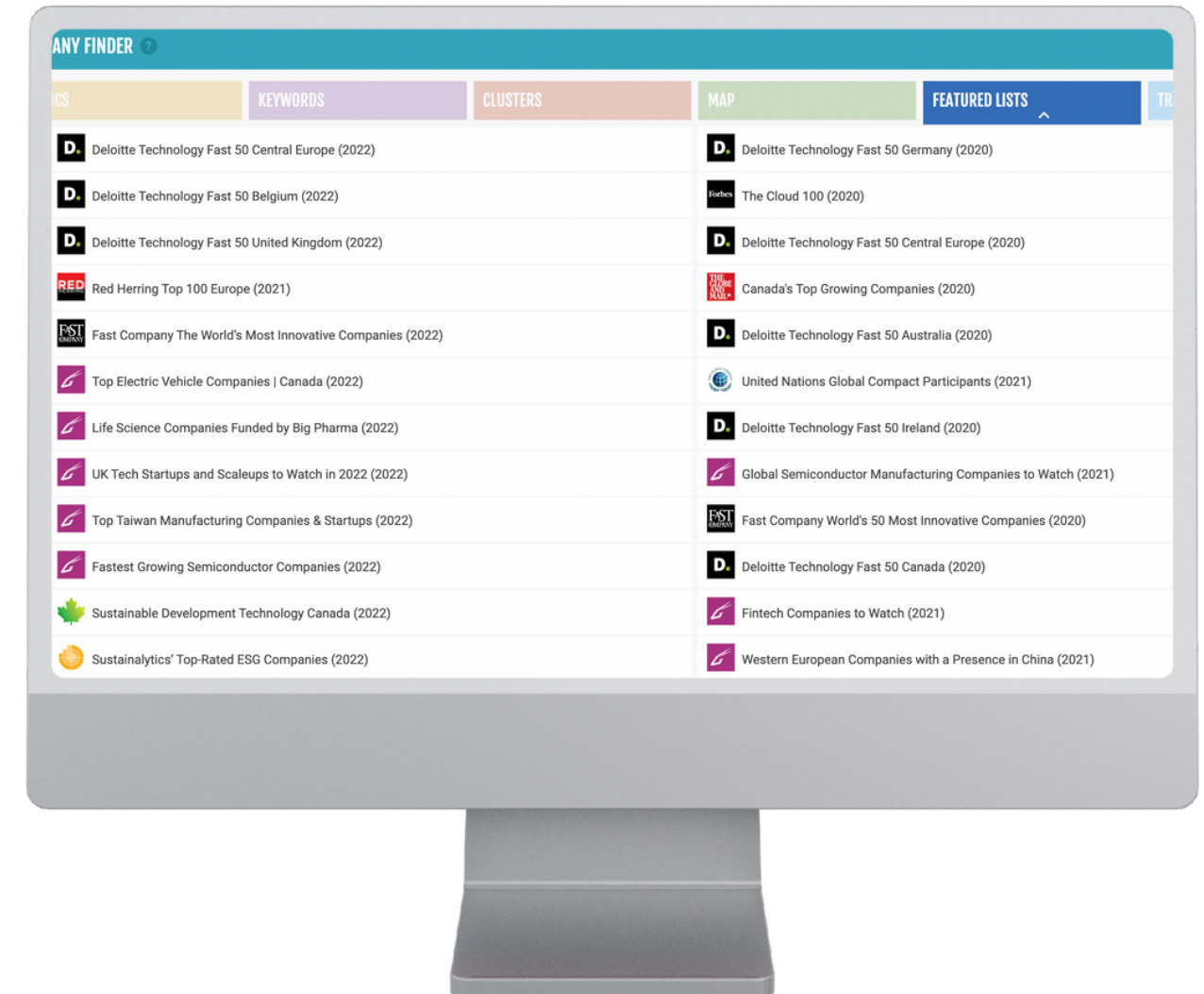


Engagez-vous auprès d'organisations primées

- Les prix et la reconnaissance prouvent qu'une organisation possède **une expertise précieuse et qu'elle est performante** (même si son score G est plus bas)
- Les prix peuvent élever la culture d'une organisation et stimuler les efforts déployés pour **l'acquisition de talents** (un autre indicateur de croissance)
- Les entreprises et les ODE peuvent **renforcer leur visibilité et leur crédibilité** en s'associant à des organisations primées et élargir leur réseau



*Conseil de Gazelle.ai : Raffinez votre recherche parmi nos **listes vedettes** en utilisant le filtre des salons professionnels et/ou les détails du financement par capital-risque*



UTILISER LES MÉDIAS SOCIAUX ET LES OUTILS NUMÉRIQUES POUR RENFORCER VOS CAMPAGNES DE SENSIBILISATION



Comment décrocher plus de réunions avec des entreprises à forte croissance

Pourquoi les B2B et les EDO devraient utiliser les médias sociaux



1. Trouvez votre public

- Recueillir des informations sur votre public
- Déterminer les entreprises les plus appropriées à poursuivre
- Constituer un réservoir de prospects



3. Garder une longueur d'avance

- Tenez-vous au courant des dernières nouvelles et tendances du secteur
- Surveillez l'activité de vos concurrents
- Engagez-vous continuellement auprès de votre public



2. Introduisez vous

- Mettez en valeur les produits/services fournis par votre organisation
- Renforcer votre proposition de valeur unique
- Créer un contenu de qualité susceptible d'attirer de nouveaux clients



Pourquoi utiliser LinkedIn ?

- Il compte plus de **800 millions de membres dans plus de 200 pays et régions, avec plus de 57 millions de profils d'entreprises**, ce qui en fait le réseau professionnel le plus crédible.
- LinkedIn dispose de solides capacités publicitaires, qui vous permettent de cibler des personnes très précises dans des secteurs d'activité spécifiques.
- 4 membres de LinkedIn sur 5 sont à l'origine de décisions commerciales et 40 % des spécialistes du marketing interentreprises interrogés affirment que LinkedIn est le canal le plus efficace pour obtenir des pistes de qualité (source : [LinkedIn](#)).
- La fonction InMail vous permet d'**entrer en contact avec des décideurs** travaillant dans des entreprises en pleine croissance (et vous n'avez pas besoin d'être connecté).

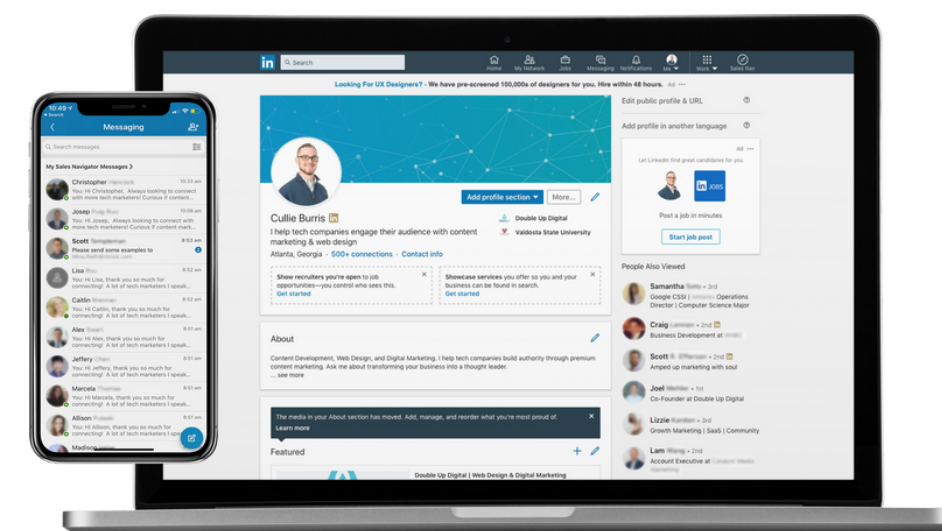


Tirer parti de LinkedIn

- Utilisez LinkedIn comme un complément à Gazelle.ai pour obtenir les dernières nouvelles comme **le lancement de nouveaux produits/services, les projets d'expansion ou même l'ouverture de nouveaux rôles**. Tous ces éléments indiquent la croissance de l'entreprise et les possibilités de partenariat.
- Augmentez le trafic et développez votre notoriété en **partageant du contenu de valeur** lié à votre secteur et à vos services. (infographies, exemples de réussite, ressources, courtes vidéos, etc.)
- Interagissez avec vos prospects en personnalisant votre message à l'aide de **données spécifiques à l'entreprise, de contenus pertinents sur les médias sociaux, de votre proposition de valeur**, etc.



Conseil de Gazelle.ai : Optimisez votre profil LinkedIn et votre page professionnelle en mettant en avant votre expertise et les services/produits que vous proposez.



ChatGPT pour les entreprises B2B et les ODE

- **Qu'est-ce que ChatGPT?** Un chatbot alimenté par l'IA qui fournit des réponses détaillées sur un large éventail de sujets... y compris des conseils de sensibilisation pour les B2B et les EDO.
- **Un transformateur génératif pré-entraîné**, une base de données ultrasophistiquée qui capture, contextualise et comprend la relation entre des milliards de points de données.
- ChatGPT peut être un outil puissant pour **trouver l'inspiration**, en particulier pour les petites entreprises B2B et les ODE
- Peut augmenter **la vitesse à laquelle le contenu** est créé comme:
 - Structuration et amélioration des courriels
 - L'optimisation du contenu des sites web et des médias sociaux
 - Des réponses à utiliser en cas d'objection



ChatGPT en pratique



Étape 1 : Saisissez votre question sur ChatGPT

Exemple 1 : Pouvez-vous rédiger un courriel à l'intention d'une entreprise en pleine croissance qui souhaite s'implanter aux États-Unis ?

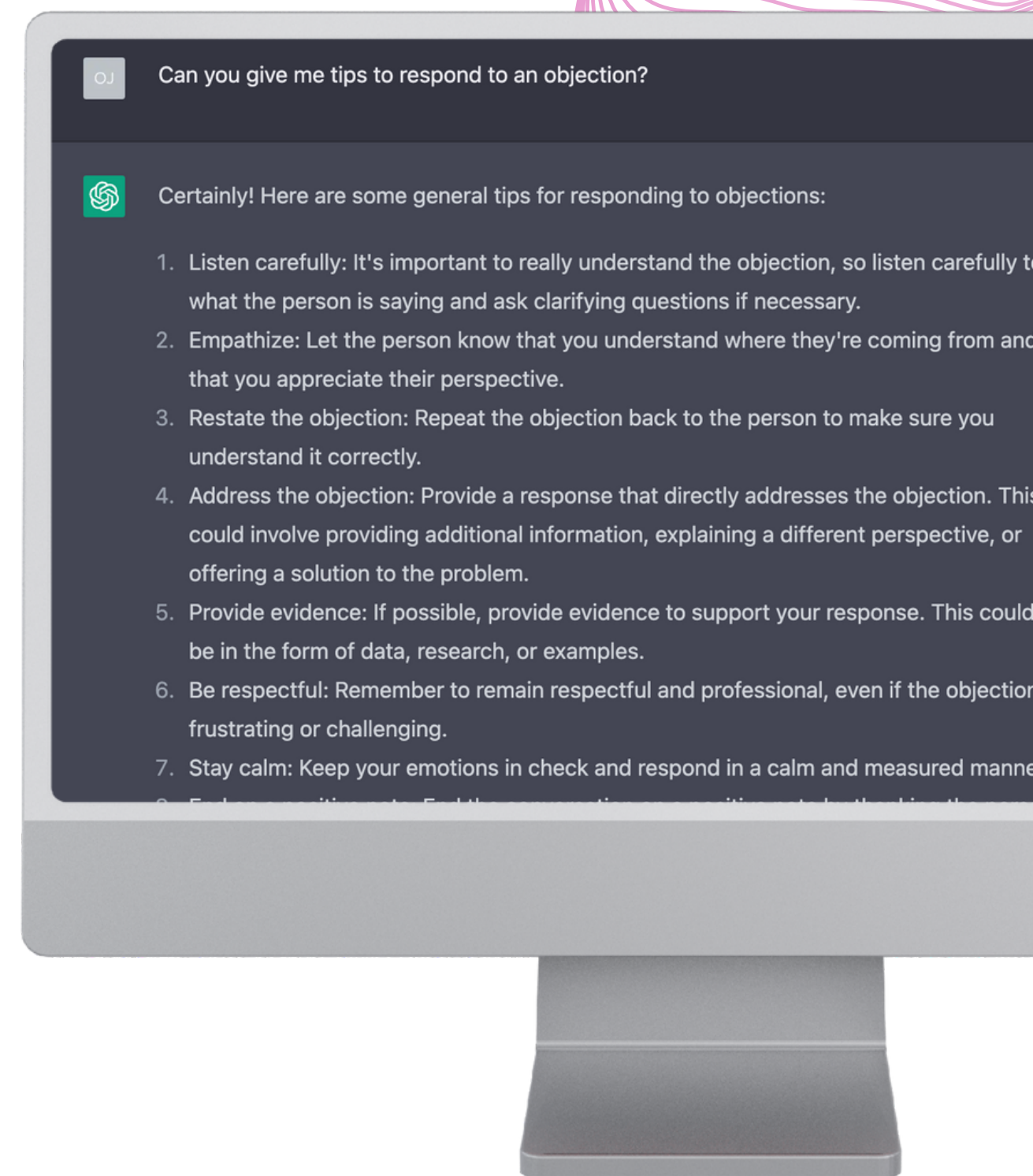
Exemple 2 : Quelles sont les industries les plus prometteuses dans lesquelles investir au cours des 5 prochaines années ?

Exemple 3 : Pouvez-vous me donner des conseils pour répondre à une objection ?



Étape 2 : attendez quelques secondes pour que ChatGPT élabore votre réponse.

Étape 3 : Si vous rédigez un courriel, demandez à ChatGPT d'améliorer et de raccourcir le message afin de respecter les meilleures pratiques



MODÈLES DE MESSAGES DE SENSIBILISATION



Comment décrocher plus de réunions avec des entreprises à forte croissance

Relatif à un projet d'expansion

Objet : [Nom de l'entreprise prospectée] - Développement du marché de [votre région].

Cher [nom du décideur],

J'espère que ce message vous trouvera en bonne santé. Je suis tombé sur votre profil et je voulais vous adresser mes félicitations pour l'expansion de votre entreprise. Il est toujours agréable de voir des entreprises se développer et réussir sur le marché concurrentiel d'aujourd'hui.

En tant que représentant de [Nom de votre entreprise], un B2B/ODE spécialisé dans [Votre secteur d'activité ou votre expertise], je pense que nos services/région pourraient apporter une valeur ajoutée à votre entreprise en expansion. Nous avons aidé de nombreuses entreprises comme la vôtre à rationaliser leurs opérations, à réduire leurs coûts et à améliorer leur efficacité grâce à [Votre produit ou service].

J'aimerais discuter plus en détail de la façon dont nous pouvons soutenir vos objectifs commerciaux et contribuer à votre succès continu. Serait-il possible de programmer un appel pour la semaine prochaine ?

Merci de votre temps et de votre attention. J'espère avoir bientôt de vos nouvelles.

Cordialement,

[Votre nom]



Concernant le financement par capital-risque

Sujet : Félicitations pour votre récent financement par capital-risque !

Bonjour [prénom du responsable],

Je voulais juste vous envoyer un petit mot pour vous féliciter de votre récent financement par capital-risque ! C'est une nouvelle formidable. En tant que [votre poste] à [votre entreprise], je suis impatient de voir la direction que prend votre entreprise. J'ai pensé que notre [Service/Produit spécifique] pourrait être un atout pour votre croissance. Vous aimeriez en parler à l'occasion ? [Insérez une preuve ou faites le lien avec votre proposition de valeur].

Faites-moi savoir si vous êtes prêt à le faire et nous pourrions fixer un rendez-vous.

Encore bravo et à bientôt !

A la vôtre,

[Votre Nom]



À envoyer avant un salon professionnel

Sujet : On se voit à [nom de la ville] !

Bonjour [nom du contact],

Je suis [votre nom] de [votre entreprise] et j'ai remarqué que vous participerez au [nom du salon professionnel] la semaine ou le mois prochain à [ville, pays]. Nous y serons également, et j'aimerais beaucoup vous rencontrer pour discuter de vos projets à venir ou de vos intérêts commerciaux. [Insérez une phrase personnalisée avec votre proposition de valeur ou une statistique à l'appui].

Faites-moi savoir si vous êtes disponible pour une rencontre en personne pendant l'événement, et nous pourrions convenir d'une heure et d'un lieu qui vous conviennent le mieux.

Merci, et j'espère vous voir là-bas !

Cordialement,

[Votre nom]



À envoyer après un salon professionnel

Sujet : Ravi de vous avoir rencontré à [nom du salon].

Bonjour [Nom du responsable],

Je voulais vous envoyer un petit mot pour vous dire à quel point j'ai apprécié de vous rencontrer à [nom du salon]. Vos idées sur [sujet abordé] étaient intéressantes et j'ai été ravi d'en apprendre davantage sur [nom de l'entreprise] et votre travail dans [marché industriel].

Je voulais également donner suite à notre conversation sur les possibilités de collaboration. Je pense que nos entreprises pourraient réaliser de grandes choses ensemble et j'aimerais explorer cette possibilité davantage. Que pensez-vous d'un appel rapide à [insérer date/heure] ?

Faites-moi savoir si cela vous convient et nous pourrions fixer un rendez-vous prochainement. Vous pouvez également utiliser ce lien pour réserver une heure qui vous convient : [Insérez le lien de votre outil de planification ici].

Prenez soin de vous,

[Votre nom]



QUESTIONS?

Merci!



Jenna Lane

**Vice-présidente de la réussite des clients et
de l'expérience client**

jlane@gazelle.ai



Comment décrocher plus de réunions avec des entreprises à forte croissance