

OFFRE MARKETING
LEAD
NURTURING
MQL



PROPOSÉ PAR
MYSTARTUPSTUDIO.EU

LEAD NURTURING A SAVOIR

Le lead Nurturing, c'est quoi ?

Le Lead Nurturing est un processus marketing qui vise à développer des relations avec les prospects afin de les convertir en clients. Il s'agit de les accompagner et échanger tout au long de leur parcours en leur fournissant des informations et des contenus pertinents.

Après le premier rendez-vous prospect, il est crucial de maintenir et de développer la relation. C'est là que notre offre de Lead Nurturing entre en jeu. Nous vous proposons un accompagnement personnalisé pour transformer vos leads en clients. Selon vos business modèle, statistiquement après un premier RDV, il peut s'écouler 12 mois avant signature, il est donc crucial de valoriser le prospect régulièrement coté marketing afin que les commerciaux ne se concentre que sur la conversion.

CONVERTIR VOS PROSPECT QUALIFIE EN CLIENT

Les avantages clés du Nurturing:

- **Amélioration de la fidélisation** : Développez des relations durables avec vos prospects
- **Renforcement de votre image de marque** : Positionnez-vous comme un expert de votre domaine.
- **Augmentation du taux de conversion** : Convertissez plus de prospects en clients payants.

Les étapes clés :

1. **Identification des Leads Qualifiés** : On identifie les prospects intéressés et pertinents pour votre entreprise.
2. **Segmentation** : On les classe en groupes pour des communications plus ciblées. (user personae)
3. **Création de Contenu** : On crée du contenu adapté à chaque groupe de prospects.
4. **Communication Personnalisée** : On envoie des messages personnalisés pour les informer et les engager.
5. **Suivi et Analyse** : On suit leur réaction et on analyse leur intérêt.
6. **Score de Lead** : On évalue leur niveau d'intérêt pour les prioriser.
7. **Transfert aux Ventes** : On transfère les leads les plus qualifiés à votre équipe de vente.



LEAD NURTURING PROCESSUS MQL



Besoin : Décrocher des rendez-vous commerciaux, et signer des contrats..

Notre solution : Une stratégie efficace pour transformer vos prospects déjà qualifié en clients fidèles. Après les étapes de sensibilisation et de capture de leads, notre processus démarre avec un prospect qualifié, prêt à être converti en client.

Prospect qualifié : (déjà présent)

Le prospect a déjà exprimé un intérêt pour votre offre (téléchargement d'un ebook, inscription à une newsletter, etc.).



MQL (Marketing Qualified Lead) :

À ce stade, nous qualifions les prospects en fonction de leur intérêt et de leur adéquation avec votre offre. Nous engageons des actions de **marketing ciblées pour les nourrir et les préparer à l'achat.**



SQL (Sales Qualified Lead) :

Les prospects qualifiés par notre équipe marketing passent ensuite entre **les mains de vos commerciaux.** Nous leur fournissons des leads prêts à être convertis en clients, **augmentant** ainsi leur **efficacité** et **leur taux de conversion.**



Opportunités :

Le Devis est envoyé par vos commerciaux



Client :

Après l'achat, il conviendra d'établir une stratégie de fidélisation et ambassadeur de votre produit/marque (voir offre Fidélisation)



Différences entre ces 3 étapes du Nurturing, en terme simple :

1. **MQL** : Il s'agit d'un lead qualifié par le marketing, généralement en raison de son intérêt manifesté pour votre produit ou service.
2. **SQL** : Un lead qualifié pré- ventes, prêt à être contacté par vos commerciaux.
3. **Opportunity** : Le prospect a reçu votre offre et est prêt à passer à l'achat.

Détail du tunnel de vente proposé :

Prospect qualifié :

- Le prospect a déjà exprimé un intérêt pour votre offre (RDV, téléchargement d'un ebook, inscription à une newsletter, etc.).
- Il a été identifié comme un prospect potentiel par votre équipe marketing.

MQL (Marketing Qualified Lead) : par MSS

- **Objectif :** Transformer le prospect en lead qualifié pour la vente.
- **Actions :**
 - Revu de votre base et établissement de User Personnae. Revue de la qualification déjà réalisée
 - Proposition de scénarios stratégique et de contenu à réaliser par vos équipes (contenu marketing)
 - Book de documentation et de réponses aux objections pour notre équipe
 - Lancement des scénarios de Nurturing pour les guider vers la phase SQL (envoi de contenus personnalisés, inscription à des newsletters, etc.).
 - Envoi d'e-mails informatifs et engageants pour le familiariser avec votre offre et ses avantages.
 - Réponses aux prospects
 - Scoring des leads pour identifier les plus prometteurs (en fonction de leur engagement et de leur profil).
 - Passation à vos commerciaux si SQL

SQL (Sales Qualified Lead) : par vos commerciaux

- **Objectif :** Déterminer si le prospect est prêt à acheter et planifier un rendez-vous commercial.
- **Actions par vos équipes**
 - Prise de contact téléphonique par un commercial pour qualifier l'intérêt et valider le besoin.
 - Proposition d'un rendez-vous commercial pour présenter l'offre en détail et répondre aux questions du prospect.
 - Envoi d'e-mails personnalisés pour maintenir l'intérêt et amener le SQL vers le Devis

Opportunity : par vos commerciaux

- **Objectif :** Conclure la vente et convertir le prospect en client.
- **Actions :**
 - Envoyer le devis rdv pour soutenir le devis
 - Négociation du contrat et finalisation de la vente.
 - Suivi du client pour s'assurer de sa satisfaction et l'encourager à renouveler son achat.

Client signé : par vos équipes (voir aussi offre fidélisation)

- **Objectif :** Fidéliser le client et le transformer en ambassadeur de votre marque.
- **Actions :**
 - Livré ce qui a été vendu et mesurer la performance.
 - Sollicitation de témoignages et d'avis clients pour renforcer votre image de marque.

LEAD NURTURING CONTENUS



Stratégie de contenus de notre offre :

=> Nous vous conseillons sur le type de contenu à produire, en nous basant sur notre expertise en marketing digital et notre connaissance approfondie de votre marché cible. Travail sur les User Personnae pour rédiger des campagnes pertinentes.

La production de **contenu qualitatif**, telles que **des newsletters** et **des vidéos** est à la charge du client avec notre input.

Cela permet de garantir une authentique représentation de votre marque, en utilisant vos USP et votre style unique et votre **Offre Irrésistible**.

Gestion des Rendez-vous Commerciaux :

Un aspect crucial de notre approche est de souligner que les échanges marketing MQL sont assuré par MSS, **les rendez-vous commerciaux SQL sont assurés par vos commerciaux**.

Nous mettons en place un processus fluide où, une fois qu'un prospect exprime un intérêt en demandant un devis, le reste des tâches est **transféré à 100% à vos commerciaux**.

=> Cela garantit une transition harmonieuse et efficace vers la phase de vente, tout en permettant à votre équipe commerciale de capitaliser sur l'intérêt déjà généré par notre stratégie de Lead Nurturing.

Interventions d'Appels à tiède (optionnel) :

Nous pensons que toute relation doit être humanisée et nous vous proposons d'intégrer au MQL une option d'Appels à Tiède. Cela nécessite une bonne préparation et un livret de messages clés et d'objection à traiter. nous intervenons dans les appels de **"sondage"** ou de **prise de température** pour décrocher des rendez-vous pour vos commerciaux ou caler une date de relance ultérieure si nécessaire.

=> Nous rédigeons également **un rapport d'appel** pour chaque interaction.

A chaque étape, des outils et des techniques spécifiques sont utilisés pour maximiser les résultats.

Par exemple :

- **Marketing automation** : pour automatiser l'envoi d'e-mails de LinkedIn et de SMS personnalisés.
- **CRM** : pour centraliser les informations clients et suivre leur progression dans le tunnel de vente.
- **Scoring des leads** : pour identifier les prospects les plus prometteurs et prioriser les actions commerciales.

NOTRE PROPOSITION

TARIFICATION

Notre rôle :

- Accompagnement dans la stratégie de lead nurturing
- Création et envoi d'emails personnalisés
- Scoring et qualification des leads
- Prise de contact téléphonique pour "sonder" l'intérêt et caler des relances (option)
- Rédaction de rapports d'échanges

Avantages :

- Augmentation du nombre de leads qualifiés
- Amélioration du taux de conversion
- Développement de relations durables avec les prospects
- Gain de temps et d'efficacité pour les commerciaux

Rôle du client :

- Production du contenu qualitatif
- Validation des contenus avant envoi
- Prise en charge des rendez-vous commerciaux et des négociations

Outils de démarrage :

- Lemlist
- Waalaxy
- Calendly
- Intelligence artificielle conversationnelle (à venir)

Tarif de l'offre :

Abonnement mensuel : **1.000 €**

Variable : **1.000 € par client signé**

Abonnement Appel à tiède : **500 € fixe par mois (jusqu'à 150 appels)**

Avec notre offre de Lead Nurturing, vous bénéficiez d'une stratégie complète pour transformer vos prospects en clients fidèles. Nous travaillons en étroite collaboration avec votre équipe pour garantir le succès de votre campagne de marketing digital.

Prochaines étapes:

- Définir vos objectifs et besoins
- Élaborer une stratégie de lead nurturing personnalisée
- Mettre en place la solution et suivre les résultats

N'attendez plus, contactez-nous dès aujourd'hui pour booster vos ventes !

CONTACT US



MYSTARTUPSTUDIO



nicolas@mystartupstudio.eu



Sundevedsgade 25 ST
1751 COPENHAGEN
DANEMARK



<https://mystartupstudio.eu>