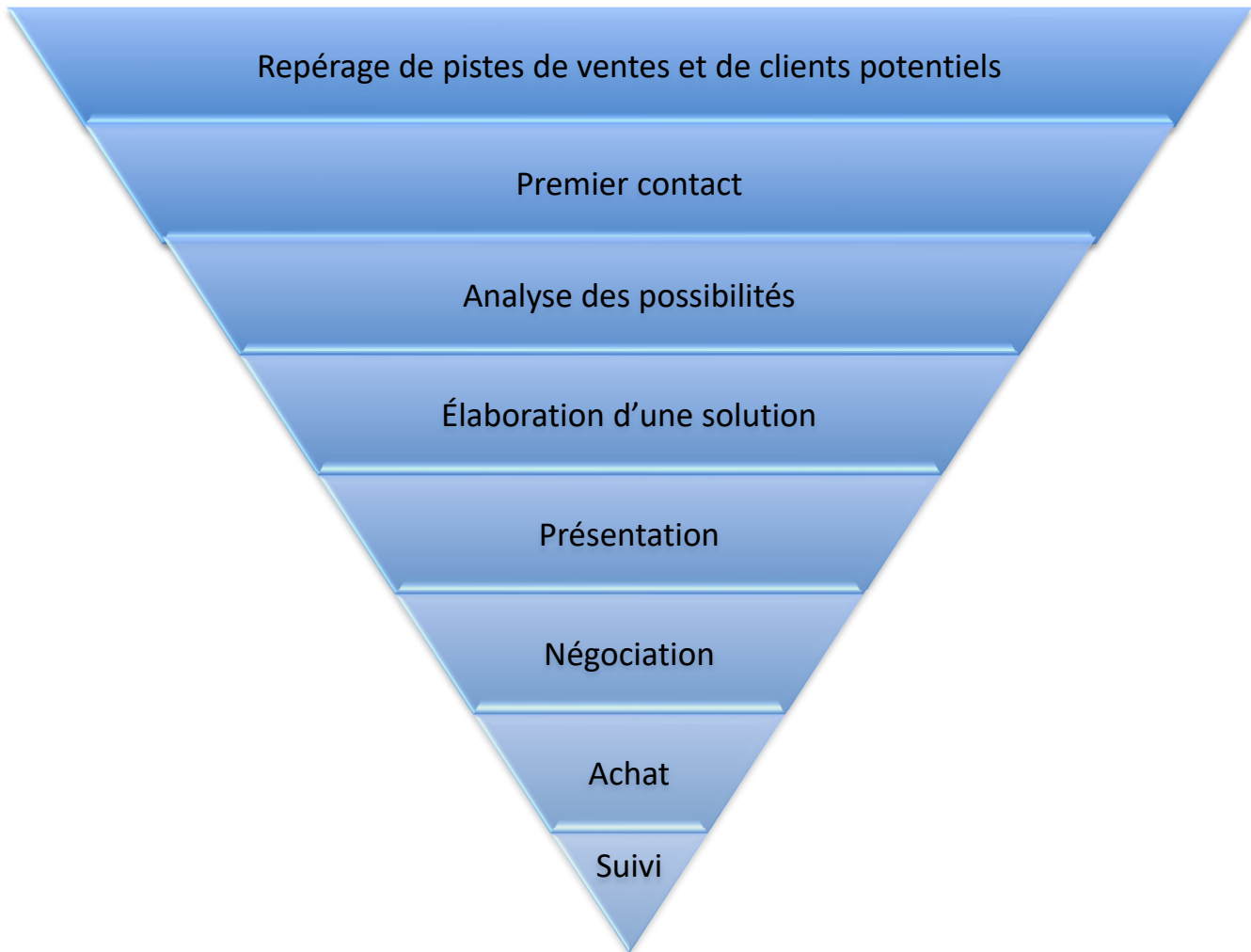




## Entonnoir de prospection (cycle)



### Prospection de clients

- Sollicitation au hasard : téléphone, Internet
- Logiciel de création de pistes de ventes
- Réseautage
- Indications de clients
- Clients orphelins
- Anciens clients

### Raisons qui poussent à l'achat

- Bien souvent, ce n'est ni le prix ni la qualité qui séduit la clientèle, mais :
  - la vitesse (la rapidité à laquelle on répond aux demandes)
  - la valeur ajoutée
  - la résolution d'un problème
  - ***Les clients ont leurs propres raisons d'acheter (qui peuvent différer des vôtres)!***