
Groupe Records Consultants LinkedIn

www.groupe-rc.com



Comment trouver vos prochains clients à l'ère du numérique

Groupe Records Consultants est une société de formation spécialisée dans le développement commercial.

Notre savoir-faire, notre cœur de métier est de vous accompagner pour :

- Découvrir comment faire de l'ère du numérique, un succès commercial
- Gagner de nouveaux clients
- Assister votre force commerciale avec des prospects qualifiés
- Vous aider à réussir lorsque vous quittez votre zone de confort

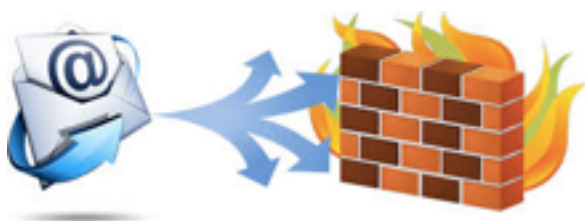
Les méthodes traditionnelles de prospection ont leurs limites et n'exploitent pas tous les avantages du Smartphone et des réseaux sociaux

La combinaison du Smartphone et des réseaux sociaux crée des opportunités à l'avantage à la fois des annonceurs, mais aussi pour les utilisateurs.

- Les limites des campagnes par mail
- Les opportunités dans l'ère des réseaux sociaux professionnels
- Donner l'initiative à vos prospects présente ses avantages
- Cibler avec précision vos campagnes est une réalité
- Suivre et modifier votre campagne en temps réel est possible
- Atteindre vos prospects n'importe où et n'importe quand est possible
- Les risques encourus lorsque vous sortez de votre zone de confort

Des obstacles existants et des nouveaux

Nous sommes tous assaillis par un nombre croissant d'emails et d'appels intempestifs et prenons des mesures pour nous en protéger, rendant ainsi les approches traditionnelles de prospection moins efficaces.



Le barrage de la secrétaire, les filtres mails et cloisons pare-feu sont autant d'obstacles à la première prise de contact. Si l'appel téléphonique et le contact physique restent des nécessités dans beaucoup de cas, la fenêtre d'opportunité se réduit.



Les opportunités maintenant disponibles à l'ère des réseaux sociaux

Avec plus de 10 Millions de membres inscrits volontairement en France, le réseau LinkedIn est devenu un acteur incontournable de la communication et du recrutement. En seconde position nous trouvons Viadeo. Ce volume croît globalement pour LinkedIn à 2 nouveaux membre par seconde en moyenne.

Une inscription volontaire permet une mise à jour des données bien plus fréquente et précise, fournissant des éléments critiques au ciblage et la pertinence d'une communication.

Une consultation fréquente (85 consultations du smartphone par jour en moyenne) à l'initiative de l'utilisateur au moment où il dispose du temps nécessaire et/ou du niveau d'intérêt

améliore l'échange. Un mécanisme de feedback sous son contrôle permet d'être informé de l'intérêt qu'il porte à votre communication.



Donner l'initiative à votre prospect présente des avantages

Il conserve le contrôle de la communication et est ainsi plus à l'aise dans l'échange. Il livrera ses coordonnées lorsque que son intérêt est suffisant. Il se souviendra de vous au moment où vous appelez. Et si votre communication est d'intérêt plus générale, il fera suivre votre message auprès de ses collaborateurs et deviendra un suiveur de vos prochaines communications.

Cibler avec précision est maintenant une réalité

Bien cibler permet de mieux contrôler votre communication, votre budget et exploiter toute segmentation. Vous pouvez grâce aux données fournies par chaque utilisateur n'atteindre que la cible choisie et personnaliser votre communication.

Chaque membre du réseau définira son poste courant, son employeur, sa spécialité, sa localisation. Le réseau LinkedIn enrichie les données avec la taille de l'entreprise et le secteur. De plus en plus d'entreprises sont présentes sur LinkedIn avec une page dédiée.



Suivre et modifier votre campagne en temps réel est possible

Un suivi en quasi temps réel apporte une flexibilité pour ajuster votre campagne à mesure de ses résultats et optimiser ainsi son efficacité et contrôler son coût. Plusieurs modèles de communication peuvent être testés afin d'optimiser les résultats et découvrir une segmentation potentielle et optimiser votre communication.

Le Smartphone donne plus de contrôle à leurs utilisateurs et aux annonceurs



L'utilisateur devient le centre de contrôle d'une communication personnalisée, évitant ainsi le barrage arbitraire des filtres mail et des secrétaires. Il décide des sujets d'intérêt ainsi que du moment et de l'endroit pour les consulter.

Cette prise de contrôle optimise ainsi l'efficacité de vos communications par rapport à un mail ou appel intempestif.



Nous vous accompagnons lorsque vous quittez votre zone de confort

GRC - LinkedIn est un programme construit à partir des nouvelles demandes de nos clients à l'ère du numérique.

À l'encontre d'une formation, nous proposons un accompagnement qui a comme objectif de créer avec vous votre campagne à partir de vos connaissances

métier et d'y associer les nouvelles technologies proposées par LinkedIn.

Durant notre accompagnement à distance, vous créez votre première campagne LinkedIn, définissez son ciblage et suivez ses résultats en temps réel tout en apprenant à prendre le contrôle de votre communication sur ce nouveau media.

Groupe Records Consultants est un collégiale de professionnels de la vente.



Nous assistons nos clients à développer leur clientèle grâce à une formation adaptée. Nous accompagnons nos clients depuis 1994 afin de leur permettre

d'améliorer leur performance, lors d'un lancement, d'une innovation, d'une campagne et de doter tous les collaborateurs des outils et connaissances qui amènent le succès.

Notre cœur de métier est le développement commercial et donc reste aussi le but de notre accompagnement.

Pour une conversation informelle avec un consultant naviguez

<http://www.groupe-rc.com/#!innovation-rdv/yy1dy>