

Les ressources de la

LA MISSIVE



 Scalezia

#92

Hello,

Bienvenue aux **146 nouveaux abonnés** qui viennent de nous rejoindre.

Tu fais partie des **94087** inscrits à La Missive

On est super contents de te compter au sein de la communauté Scalezia.

Si on t'a transféré cette newsletter, tu peux [t'abonner ici](#)

Partager la Missive, c'est la plus belle façon de nous soutenir.

Tu veux accéder à nos derniers contenus avant tout le monde ?

Rejoins-nous sur [Instagram](#) et [Youtube](#).

Avant d'attaquer : [Tu peux toujours bénéficier de 30 minutes de coaching stratégique offertes.](#)

Au programme :

- Créer son infrastructure de cold mailing sans effort
- 7 principes pour tenir sur la durée
- 10 conseils pour une équipe commerciale qui déchire tout
- Le Win de la semaine
- Les Actus de la semaine
- La Pépite de la semaine
- Nos Découvertes de la semaine

Let's go !



Les Découvertes de la semaine

Branding5

Un outil d'analyse concurrentielle qui te révèle de précieuses informations sur le positionnement, le branding et les stratégies digitales de tes concurrents sans efforts, avec plus de 100 points de données.

#Entrepreneuriat #Branding #Positionnement

SoBrief

Si tu es atteint de Tsundoku (*syndrome qui caractérise une personne qui accumule les livres sans jamais les lire*), Sobrief est fait pour toi ! C'est une bibliothèque de plus de 70.000 livres en résumés audio et disponibles dans 40 langues.

#IA #Apprentissage #Productivité

LegalPlace

Ta gestion administrative et juridique sans prise de tête ! Une plateforme qui centralise tous les besoins administratifs des entrepreneurs (comptabilité, domiciliation, création d'entreprise, rédaction de statut...) 100% en ligne et avec des experts à disposition pour t'aider.

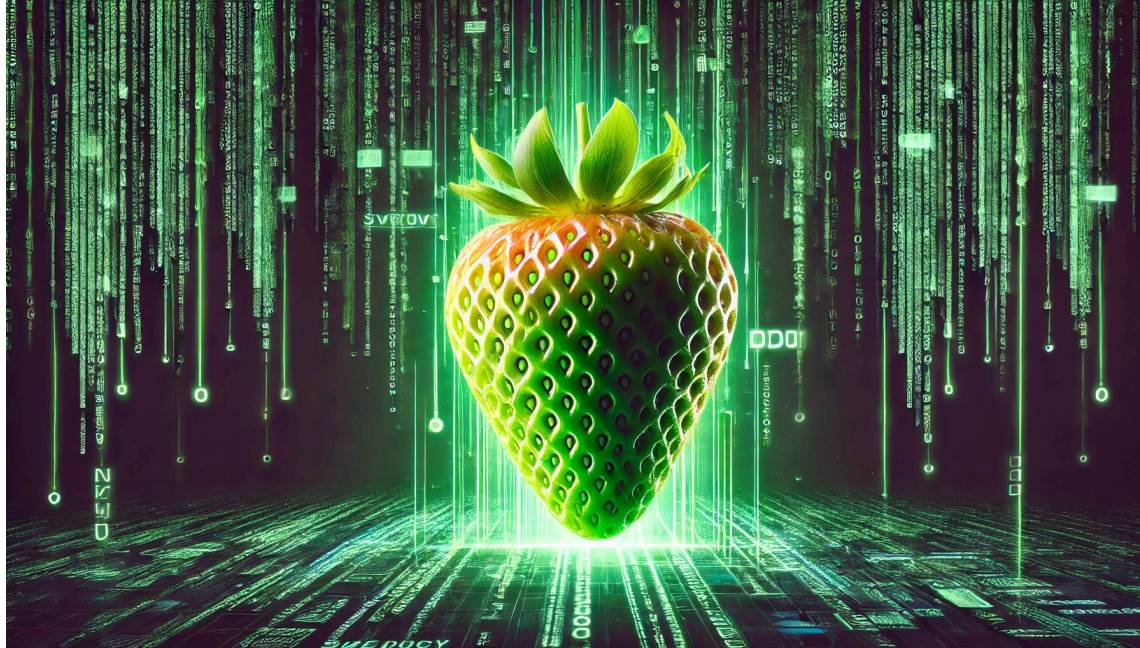
#Entrepreneuriat #Administratif

Apify

La plateforme complète pour t'aider à scraper à peu près tout l'internet sans te prendre la tête. Tu peux créer tes propres scrapers ou accéder à une bibliothèque de +2000 templates prêt à l'emploi.

#Growth #Datas #Scraping

Les Actus de la semaine



[3x plus d'opportunités grâce à Instagram](#)

Tu connais forcément des outils pour automatiser ta prospection sur LinkedIn mais est-ce que tu savais que tu pouvais faire exactement la même chose sur Instagram ?

Avec My name is bond tu délègues la croissance de ta communauté Instagram à un agent secret alimenté à l'IA qui crée des routines d'engagements auprès de communautés existantes de ta niche et te fait gagner 15 abonnés qualifiés par jour de manière 100% organique.

[Découvrir la stratégie My name is bond](#)

[La saison des fraises](#)

Open AI vient de sortir le premier modèle de la série “Strawberry” ; le o-1.

Concrètement ce nouveau modèle fonctionne grâce à une technique d'apprentissage par renforcement avec un système de récompense et de pénalité. *Strawberry* est capable de répondre à des problèmes très difficiles de maths, physiques ou de code en raisonnant étape par étape, comme un humain mais en plus rapide.

ChatGPT o-1 est uniquement accessible aux utilisateurs payants et il devrait l'être, bientôt, pour tous les utilisateurs (bien qu'aucune date n'ait été confirmée).

[Créer son infrastructure de cold mailing sans effort](#)

Le cold email est une discipline aussi complexe qu'efficace.

Tu auras beau créer les meilleures campagnes possibles avec un copywriting aux petits oignons pour tes prospects, il y a des risques que tes campagnes ne décollent jamais.

Pourquoi ?

À cause d'une mauvaise délivrabilité.

Un sender email mal configuré et non préchauffé c'est l'assurance que tes emails tombent en spam.

Et quand tu te lances en cold email, la configuration de ton infrastructure c'est tout sauf une partie plaisir.

SPF, DKIM, DMARC, indice de délivrabilité, pré-chauffe des emails... Tu peux très vite t'y perdre et renoncer à faire du cold email.

La bonne nouvelle c'est qu'avec [Mailforge](#), mettre en place une infrastructure email robuste devient un jeu d'enfant.

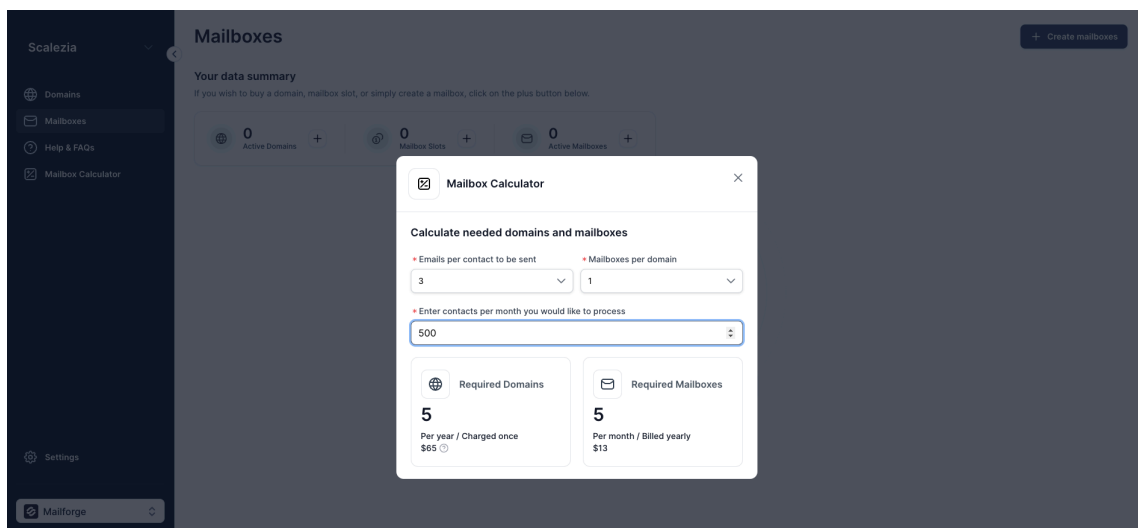
[Mailforge](#) te permet de créer des dizaines de domaines et de boîtes mails 100% dédiés au cold email en quelques minutes seulement et avec une excellente délivrabilité.

Le tout de manière complètement automatisé.

Plus besoin de te prendre la tête à créer et configurer tes sous-domaines et adresses mails (*et perdre des heures sur des tâches chronophages*).

Tu n'as plus qu'à te concentrer sur l'essentiel : la constitution de tes bases de prospects et la création de tes campagnes.

Découvrir MailForge



Le calculateur de Mailforger te donne le nombre de domaine et d'adresse email que tu as besoin de créer en fonction de la taille de tes séquences et de ton nombre de prospects.

7 principes pour tenir sur la durée

- 1) Aucune ambition ne vaut mon bien-être ni ma santé
- 2) On n'attend jamais après moi autant que je le crois
- 3) Choisir le bon combat est 10x plus crucial que le mener
- 4) Faire 10 trucs à la fois est idéal pour n'en accomplir aucun
- 5) 99% des notifications sont juste des nuisances
- 6) Aucune urgence n'en est vraiment une.
- 7) Il n'y a aucune vertu à tirer d'un mode de vie auto-destructeur.

Le meilleur moyen de briller, c'est d'éviter de se brûler.

La Pépité de la semaine

Des outils pour générer des listes de prospection il en existe des dizaines.

Et tous se valent.

Plus ou moins.

Le problème ?

Identifier des audiences ciblées et trouver leurs coordonnées peut s'avérer fastidieux.

Alors qu'il existe **UN canal** que tout le monde connaît et utilise.

Qui te permet de trouver toutes les entreprises autour de toi avec leurs coordonnées.

C'est Google Maps.

Et grâce à [Scrap.io](https://scrap.io), tu peux le transformer en mine d'or de prospects.

Imagine avoir accès à toutes les entreprises référencées sur Google Maps.

En moins de 3 minutes tu peux :

- Identifier les fiches entreprises de 195 pays
- Générer une liste ciblée parmi les 4000+ catégories de Google Maps
- Obtenir les numéros de téléphone et email instantanément.
- Récupérer un fichier prêt à l'emploi.

Pense aux possibilités : des restaurants à Rennes aux boutiques à Bordeaux, en passant par les plombiers de Rouen jusqu'aux électriciens de Nice, tu vas pouvoir cibler localement tes prospects.

Même (et surtout) ceux qui ne sont pas présents sur LinkedIn.

[Scrap.io](https://scrap.io) n'est pas juste un outil, c'est le levier qui manquait à ta stratégie de prospection.

Et grâce à la Missive tu bénéficies de **1000 leads gratuits** pour tester l'outil !
(valable jusqu'au 24 septembre)

Tester Scrap.io

Obtenez les adresses emails et réseaux sociaux des entreprises sur Google Maps™

Scrap.io

Contactez n'importe quelle entreprise en un clic

Scrap.io

https://www.restaurantmartinparis.com/fr
+33771185868
contact@restaurantmartinparis.com
https://www.restaurantmartinparis.com/contact
https://facebook.com/martinspublic
https://instagram.com/martinspublic
https://twitter.com/restaurantmartin

10 conseils pour une équipe commerciale qui déchire

- 1) Recrute les bonnes personnes, c'est 50% du job
- 2) Implémente les bons processus commerciaux (vente, follow-up, nurturing...)
- 3) Construis ta résilience commerciale, apprends à générer tes propres leads
- 4) Track toutes tes datas commerciales (no-show, closing, qualifs, réunions...)
- 5) Bâtis ton propre écosystème (clients, prospects, partenaires, audience...)
- 6) Communique avec toutes les équipes de ton entreprise en continu
- 7) Créé un produit avec de vrais résultats et inculque cette confiance à l'équipe
- 8) Créé des Sales Asset dès le début
- 9) Créé des use cases au plus tôt
- 10) Fais une VSL

Bonus :

- Mets en place un système de double écoute
- Apprends à manager tes équipes commerciales
- Sois patient et apprends à gérer la pression
- Garde tes positions si tu sais que tu es dans la bonne direction. Doute mais pas trop, c'est toi qui es sur le terrain.

Cette liste pourrait être longue comme le bras.

Mais ça donne déjà une première base de travail.

Le Win de la semaine



Timothé Frin · 1er

Cofounder @Stellar - J'aide les startups à construire des Produits
2 h · 🌐

On a lancé notre collectif **Stellar** il y a 8 mois. Et il vient de se passer un truc de fou. 3ème bilan zéro bullshit 🙌

1) On a fait notre meilleur mois

Les mois de mai et juin n'ont été pas au niveau. Mais en juillet, on a multiplié par 3 notre CA mensuel. C'est notre meilleur CA depuis notre lancement (explications ci-dessous).

2) On a x3 notre acquisition

Notre gros challenge depuis notre lancement était l'acquisition. On a démarré le setting sur LinkedIn au Q2 (merci **Scalezia.co**) et multiplié par 3 notre nombre de prospects en juillet (10 → 30 leads par mois).

3) Nos chiffres montent

Depuis janvier, on a accompagné 30 nouveaux clients. On convertit 40% de nos prospects en clients (évolution stable). Notre cycle de vente s'étale sur 45 jours.

Si toi aussi tu veux développer ton acquisition, signer plus de clients et terminer 2024 en apothéose, réserve maintenant [ton coaching stratégique de 30 minutes](#) avec un de nos Business Strategist.



**+400
LEADS**

**générés pour
nos partenaires**

Tu veux faire connaître ton produit/service à nos 35000 lecteurs ?

On a ce qu'il te faut 🙌

[Découvrir nos offres](#)

Tu as aimé cette newsletter ?



[Oui](#)



[Non](#)

On t'a transféré cette newsletter ? [Rejoins-nous en t'abonnant.](#)

PS : Tu peux toujours bénéficier de [30 minutes de coaching stratégique offertes](#)

Écrit avec ❤️ et 🌱 par [Scalezia](#)

155 rue du Faubourg Saint-Denis 75010 Paris

Tu reçois cet email suite à ton inscription à notre newsletter, La Missive

[Se désinscrire](#)