

Les ressources de la

# LA MISSIVE



 Scalezia

## #117

Hello,

Bienvenue aux **64 nouveaux abonnés** qui viennent de nous rejoindre.

Tu fais partie des **102280** inscrits à La Missive

**Avant d'attaquer : [Tu es dirigeant d'une entreprise de services B2B ? On t'offre 30mn de consultation avec un de nous experts, qui t'expliquera comment débloquer/accélérer ta croissance grâce à nos méthodes.](#)**

**Au programme :**

- Ce canal est une mine à RDV
- Transformer automatiquement les données Google Maps en opportunités
- Voici EXACTEMENT comment générer 282 Leads/mois [Guide Marketing complet]
- Les Découvertes de la semaine
- L'Actu de la semaine

Let's go!



---

## Les Découvertes de la semaine

[Canva Carrousel Studio](#)

Un nouvel outil directement intégré à Canva pour créer des carrousels LinkedIn en moins de 5 min.

*#IA #Design #LinkedIn*

### [Fotor](#)

Un mini Photoshop en ligne pour la conception, l'amélioration et la retouche d'images assisté par IA.

*#Content #IA #Design*

### [L'iceberg de LinkedIn](#)

Le fondateur de PerfectPost délivre son analyse de l'algorithme de LinkedIn basée sur sa propre étude menée sur 30.000 utilisateurs et près de 800.000 posts publiés.

*#Datas #LinkedIn #Apprentissage*

---

## L'Actu de la semaine

[L'art de la diversification](#) : À ton avis, quelle Volkswagen c'est le mieux vendu cette année ? C'est la *currywurst*, modèle emblématique de la marque depuis 1973. Si tu n'as jamais mis un pied outre-Rhin et que tu ignores l'existence de ce modèle c'est normal parce qu'il n'a ni roue ni moteur et que c'est une saucisse au curry.

Il s'en est écoulé pas moins de 8,5 millions en 2024 contre seulement 3,1 millions de voitures Volkswagen. Tu peux d'ailleurs en commander chez ton concessionnaire entre les rétroviseurs et les balais d'essuie-glace.



## [Voici EXACTEMENT comment générer 282 Leads/mois \[Guide Marketing complet\]](#)

Le mois dernier, on a fait un live sur LinkedIn où l'on a partagé l'intégralité de notre stratégie marketing.

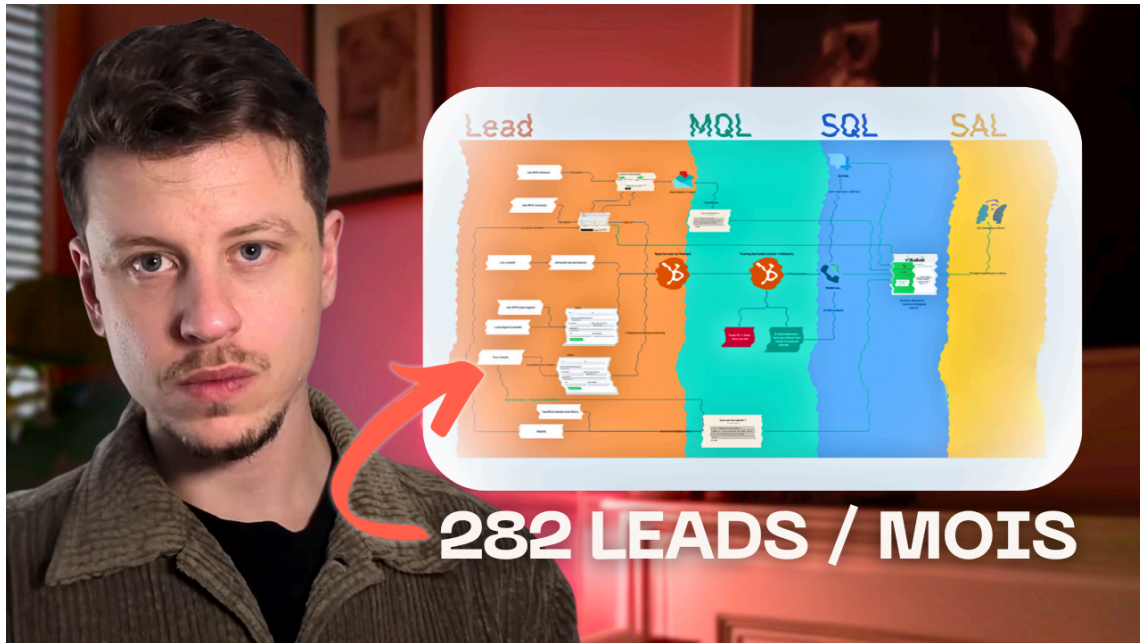
Celle qui nous permet de générer plus de 250 RDV qualifiés chaque mois (282 en moyenne au cours des 6 derniers mois).

Si tu l'as manqué, pas de panique : le replay est enfin disponible.

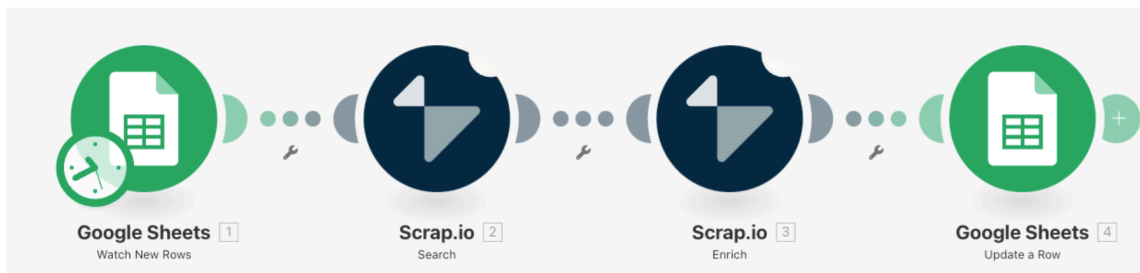
Avec, en bonus, une fiche de lecture qui résume chacune des méthodes que l'on partage.

### **Au programme :**

- Structurer sa ligne éditoriale et sa stratégie de contenu
- Convertir ses abonnés en prospect grâce au setting
- Transformer une newsletter en aimant à opportunités
- Booster ses contenus avec les Ads
- L'importance du "Content Platforming"
- Le warm call
- Les lives/ webinaires



## Transformer automatiquement les données Google Maps en opportunités



Exemple d'automatisation de Scrap.io

Après des mois de labeur, l'équipe de Scrap.io vient de sortir [son module Make](#).

À partir de maintenant, tu vas pouvoir profiter de toute la puissance de l'outil sans avoir besoin de l'utiliser.

Pour ça il te suffit simplement de stocker dans une base de données (*Google Sheet, Airtable*) les prospects que tu cibles et de construire un workflow sur Make, de sorte que tes recherches s'effectuent de manière **100% automatisées**.

Ils ont aussi développé module spécifique pour te permettre d'enrichir tes données avec celles de Google Maps.

Ainsi, à partir d'un email, d'un domaine ou d'un numéro de téléphone, tu peux mettre à jour automatiquement tes fichiers ou ton CRM.

Et si tu ne sais pas par où commencer pour concevoir ton workflow, pas de panique !

L'équipe de Scrap.io a pensé à toi et te partage [une automatisation à copier-coller ainsi que le tutoriel d'installation.](#)

Ils sont même aller encore plus loin en te partageant leur audit de fiche Google Maps, que tu pourras utiliser dans tes campagnes de prospection.

Une excellente ressource si ton activité se concentre sur la présence digitale de ces cibles.

Grâce à la Missive, tu peux toujours [essayer gratuitement Scrap.io pendant 7 jours et découvrir leur module d'automatisation.](#)

Récupérer les workflows Scrap.io

---

## Ce canal est une mine à RDV

Le Cold call fait peur à beaucoup.

Pourtant, c'est un véritable superpouvoir pour développer ton business.

Car il te donne un contrôle direct sur ta croissance.

Chez nos clients, on a vu comment une stratégie de Cold call bien menée peut propulser une entreprise.

Mais attention : la majorité des boîtes le font mal.

Très mal même. 😞

Résultat ? Elles passent à côté d'opportunités en or pour leur développement et laissent une mauvaise image derrière eux.

Christian, Benoît et Augustin vont t'aider à y voir plus clair en live :

- **Comment (vraiment) générer des opportunités avec le Cold call**
- **Comment obtenir des feedbacks directs et précieux**
- **Comment éviter les erreurs fatales**

C'est ce jeudi (27 mars) à 11h30

● LIVE

# Générer 25 à 50 RDV/mois grâce au Cold Call



Ce jeudi 27  
à 11h15

 Scalezia

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](#)

155 rue du Faubourg Saint-Denis 75010 Paris

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

[Se désinscrire](#)