

méthodo

Comment gagner des clients dans un secteur où règne la fidélité

Stratégie en 3 actes



Thibault Mougine
Marketing pour PME B2B

Votre secteur est mature
+
Les clients sont fidèles à leur prestataire

A priori, ce sont 2 freins à votre développement...



A priori seulement

Parce que je vous propose

Une stratégie en 3 actes

**pour aller chercher tous les
clients possibles**



acte #1

The EASY way

La facilité et la chose à faire en priorité, c'est d'aller chercher les clients **qui n'ont pas de prestataires**.

Dans un secteur mature, ils ne sont pas nombreux et il y a des **raisons** au fait qu'ils n'aient pas de prestataires.



Thibault Mougine
Marketing pour PME B2B



acte #1

The EASY way

- 👉 **Ils n'ont pas encore eu l'occasion de faire appel à des prestataires, mais en ont en tête**

Votre rôle sera d'en faire partie et de générer de la préférence.

- 👉 **Ils n'ont pas encore pris conscience des avantages à travailler avec un prestataire comme vous**

Votre rôle sera de les éduquer et dérouler votre funnel.



acte #2

The **PROACTIVE** way

C'est une méthode basée sur l'opportunité : profiter d'un **changement de situation** dans une entreprise pour la prospecter.

Il faut chercher ces situations qui prêtent au changement de prestataires, et **y répondre**.



Thibault Mouglin
Marketing pour PME B2B



acte #2

The PROACTIVE way

👉 **Les nominations et prises de fonction**

Lorsqu'on arrive à un poste, on aime imprimer sa patte, et ça passe par le choix des prestataires.

Votre rôle en amont sera d'être connu, reconnu et en top des recherches.



Thibault Mouglin
Marketing pour PME B2B



acte #2

The PROACTIVE way

👉 Les changements de stratégie

Pivot, new branding, levées... sont autant de situations favorables à un changement de prestataire (avec un positionnement différent).

Votre rôle sera de repérer ces situations et d'y apporter la réponse adéquate.



Thibault Mougin
Marketing pour PME B2B



acte #3

The CHALLENGING way

Les deux premières voies ne garantissent pas une croissance à la fois **linéaire** et **long terme**.

Il existe donc une troisième voie : aller chercher vos clients **chez vos concurrents**.

Toute la difficulté est que vous êtes sur un marché où les entreprises sont fidèles à leur prestataire...



Thibault Mougin
Marketing pour PME B2B



acte #3

The **CHALLENGING** way

Et il n'y a qu'**une seule raison**
qui pourrait pousser une
entreprise à **changer de**
prestataire :

une insatisfaction

(quelle qu'elle soit)



Thibault Mouglin
Marketing pour PME B2B



acte #3

The CHALLENGING way

Comment détecter les insatisfactions et agir dessus ?

👉 **Identifiez quels sont les facteurs d'engagement**

La marque

La relation

Le rapport qualité/prix

Le parcours client sans couture, etc.

Pouvez-vous être meilleur (plus attrayant) que vos concurrents sur ces facteurs ?



acte #3

The **CHALLENGING** way

Comment détecter les insatisfactions et agir dessus ?

👉 **Repérez les points de friction**

Mappez le parcours client

Identifiez toutes les frictions potentielles à chaque étape

Travaillez pour être irréprochable sur chacune de ces frictions



Thibault Mouglin
Marketing pour PME B2B



acte #3

The CHALLENGING way

Comment détecter les insatisfactions et agir dessus ?

👉 Et créez du contenu

Par exemple (et c'est non exhaustif) :

- Éduquer : soulignez les enjeux liés aux causes de l'insatisfaction
- Persuader : faites témoigner vos clients sur le fait que vous êtes bons sur ces causes
- Convertir : montrez votre solution en action



Thibault Mouglin
Marketing pour PME B2B



Il est encore temps
de vendre
de la manière
dont vos clients achètent.

Scoop : on y arrive
grâce au marketing :)

Ça vous a plu ?



Thibault Mouglin

Marketing pour PME B2B

