

15 PRATIQUES B2C

À ADOPTER EN B2B

Pour "casser les codes" en B2B, il suffit de faire des choses simples :

- Travailler sur le storytelling
- Optimiser pour le mobile
- Jouer sur l'humour
- Faire de la vidéo...

Bref, adopter des pratiques de base en B2C !

Alors si vous voulez sortir du lot, voici une petite compilation de 15 pratiques qu'on observe chez nos clients et qui font souvent la différence côté performance.

Oui, c'est pas toujours "corpo", mais c'est simple et ça a le mérite de fonctionner. Parce que B2B comme B2C, à la fin ce sont des humains qui achètent 😊

Jordan Chenevier-Truchet
@jordanchenevier



15 PRATIQUES

B2C À ADOPTER EN B2B

Jordan Chenevier-Truchet
@jordanchenevier



1. LE STORYTELLING

Réussites clients, histoires de fondateurs... tout le monde aime les bonnes histoires !

2. L'UGC

Encouragez la création de contenu par les clients et renforcez l'authenticité.

3. LE SELF SERVE

Facilitez l'autonomie des prospects et libérez-les des échanges commerciaux.

4. LA PERSONNALISATION

Adaptez vos solutions aux besoins de vos clients, pour montrer votre compréhension de leur besoins personnels.

5. LES RÉSEAUX SOCIAUX

Développez du contenu et distribuez-le à fond. Renforcez les liens avec vos potentiels clients.

6. LE PROCESS D'ACHAT

Simplifiez la navigation, l'accès aux infos et le processus d'achat pour une expérience fluide.

7. L'UTILISATION DE LA VIDÉO

Intégrez des vidéos explicative et/ou témoignages pour une créer de l'engagement.

8. L'OPTIMISATION DU SAV

Assurez un suivi post-achat. Fournissez des conseils additionnels aux clients.

9. LES INFLUENCEURS

Collaborez avec des leaders d'opinion pour renforcer votre crédibilité et votre portée.

10. LES "CREATIVES"

Jouez sur les émotions, les formats, les canaux... pour augmenter votre conversion.

11. ENGAGEMENT ÉMOTIONNEL

Vos clients ont des émotions, même dans leur cadre pro ! Engagez-les.

12. FLEXIBILITÉ

Restez flexible dans les process pour répondre aux besoins spécifiques des clients.

13. FORMATION ET RESSOURCES

Offrez des formations ou ressources gratuites pour maximiser l'utilisation de vos produits ou services.

14. STRATÉGIE MOBILE

Optimisez vos plates-formes pour une utilisation sur mobile. Facilitez l'accès à vos ressources/produits.

15. COMMUNAUTÉ EN LIGNE

Créez une communauté en ligne pour favoriser l'interaction et le partage entre vos clients/prospects.