



**Obtenir des bonnes
recommandations pour mieux
vendre**

WTF is une bonne reco ?

Une bonne reco,

C'est un texte, un audio, une vidéo créé par un client qui démontre pourquoi c'est top de bosser avec vous.

Top = expertise, fiabilité, sympathie.

1. S'assurer de la satisfaction

1. Être clair sur les résultats attendus

=> *"Pour vous, à quoi ressemblerait une mission réussie ?"*

2. Ne pas sur promettre

- Si Attentes > Résultats => Déception
- Si Attentes = Résultats => Satisfaction
- Si Attentes < Résultats => Satisfaction et reconnaissance => Recommandation

3. Faire l'extra-mile

2. Identifier le bon moment

1. En direct lors d'un échange.

> Après avoir reçu un compliment.

2. À la fin de la mission

> Lors du dernier échange si tout s'est bien passée.

3. Quelques mois après la mission effectuée.

> Via une réponse positive d'un questionnaire de satisfaction.

> En prenant des nouvelles des résultats obtenus.

Outils : Delighted, Typeform.

3. Bien demander

- **Donner du contexte**

Hello {Prénom}, je suis en train de bosser sur le contenu de mon site internet. Du coup j'aimerais bien mettre en avant notre collab sur ma page portfolio. Est-ce que tu pourrais prendre 5min pour me faire une recommandation sur LinkedIn dans laquelle tu expliques brièvement ce qu'on fait ensemble et ce que ça t'apporte ? Je pourrais alors l'ajouter sur mon site. 😊

- **Objectif**

Un témoignage regroupant **récap de la mission + bénéfices apportés** sur LinkedIn ou Google my Business.

4. Se servir des recos

1. Sur son site internet.

> Portfolio, Étude de cas.

2. Dans ses emails de vente.

> Démarchage, Proposition commerciale, Relance.

3. Dans ses posts LinkedIn.

> Retour sur expérience, fin de mission.

Exemple - Site internet

Ce qu'ils pensent de moi



"Pierre est un entrepreneur avec une énergie et une passion imparables pour ce qu'il fait. C'est un spécialiste du marketing digital, qui a la curiosité et l'initiative de toujours apprendre et d'essayer de nouvelles stratégies et tactiques. Pierre a une solide éthique de travail et a toujours été un membre extrêmement fiable de notre équipe."

Julie Campistron

CEO, Stop Breathe & Think



"Pierre a été un collaborateur de qualité au sein du projet Google pour les Pros pendant plus d'un an. Exerçant son activité de coach avec passion et rigueur, il se dépasse quotidiennement dans l'atteinte de ses objectifs, sans jamais perdre le sourire. Je recommande vivement son esprit d'entrepreneur et de compétiteur."

Remi Debreil

Chef de projet, Google Ateliers Numériques

Exemple - Email

Bonjour Julie,

Le Skype avec Heather et Summer s'est super bien passé. Cela fait plaisir de discuter avec des personnes qui travaillent avec passion et savent pourquoi elles se lèvent le matin. Je pense que nous pourrions faire une équipe du tonnerre pour accélérer la croissance de SBT.

Je te remercie pour ta proposition et je suis effectivement toujours très intéressé. Je pense que la méditation doit et fera partie de notre quotidien tout autant que le sport. Travailler avec un purpose et une team surmotivée me plaît vraiment. De plus, j'adore votre flexibilité sur la collaboration en remote de l'équipe, un élément qui pourrait clairement me donner envie de continuer l'aventure après mon stage.

Cependant, en faisant quelques recherches sur le coût de la vie à Los Angeles, il me semble que le salaire proposé ne pourra pas couvrir les frais. Je te partage une liste des coûts moyen en toute transparence:

- Logement 1100\$/mois
- D'après le [site Numbeo](#), le coût de la vie pour une personne sans compter le logement serait de 942\$/mois (Transport: 100\$/mois, Telephone: 50\$/mois, Nourriture, autres charges)
- Ce qui fait un total d'environ 2000\$/mois.

Hors frais :

- [Visa + Assurance](#): 1600\$
- Avion A/R 750\$

Je comprend qu'en tant que startup, chaque \$ est important et doit procurer le meilleur retour sur investissement possible. Je souhaite donc te partager la recommandation que je viens de recevoir aujourd'hui de la part de Souad Tenfiche, CEO de NUMA, lors mon dernier stage:

"Pierre's sense of responsibility and commitment fuelled by his passion for growth hacking was of great help in transforming our acceleration program. In the meantime, he participated in creating and delivering NUMA's growth hacking training program dedicated to our corporate innovation clients.

Pierre showed a professional maturity backed by a powerful drive that was appreciated and leveraged across our different business lines: we all valued Pierre's enthusiasm to get things done lean and fast.

I recommend Pierre as a true asset in a team. »

Tu peux retrouver mes autres recommandations sur [LinkedIn](#).

Exemple - LinkedIn

**Théau de Maupeou** • 1st
Formateur en marketing/communication digitale & Co-Fondateur @ laboit...
6mo • Edited • 

Quel kiff !

Vendredi dernier j'ai fait une intervention dans le master spécialisé ...see more

[See translation](#)

**Thierry Ferrandiz**
Dirigeant fondateur @lebcc
- etailgence.pro, Retail
Intelligence Online - Député
suppléant #LaREM
#CIRCO7301
1 février 2020, Thierry était un
client de Théau

Remarquable intervention de Theau chez Ferrandi Entrepreneur !
Un format sur une matinale très pratico pratique, empreinte de
bon sens et une excellente capacité de démystification pour faire
adhérer une audience particulièrement hétérogène.

**Carole Renard Monnais**
Contrôleur financier chez
Ingenico Business Support
31 janvier 2020, Carole était un
client de Théau

Atelier incroyable animé par Théau durant 4 heures sur le
marketing digital. On le sent passionné et il nous transmet un
nombre non négligeable d'informations très utiles pour créer son
site internet, être visible sur les réseaux sociaux et développer
son activité grâce au digital, super intéressant ! Pleins d'exemples
pour illustrer le tout, on aurait pu en parler encore pendant des
heures. Merci encore pour cette intervention brillante! [Voir moins](#)

   200 • 26 Comments

 Like  Comment  Share  Send

Par où commencer

1. **Essayez de récupérer des reco de vos anciens clients.**
2. **Pensez à l'obtention d'une reco positive dès le début** de la mission pour maximiser la satisfaction du client.
3. **Identifiez le bon moment où le client est satisfait** pour demander une reco.
4. **Demandez la reco en partageant un besoin concret** afin de faciliter l'obtention.
5. **Maximisez l'impact de la reco** en l'utilisant sur différents supports.