

Kit outreach local

Un mini playbook pour contacter des prospects locaux sans paraître automatisé, insistant ou spammy. Pensé pour une acquisition réaliste et durable.

FR-CH - Édition Swiss Signal

Non négociables

- | | |
|---|---|
| ■ | Contacter uniquement les entreprises vraiment adaptées à l'offre. |
| ■ | Toujours partir d'une observation réelle. |
| ■ | Garder le message court et humain. |
| ■ | Proposer un seul prochain pas simple. |
| ■ | Ne pas surcharger le follow-up. |

Ce qui détruit la crédibilité

Les messages copiés-collés, les promesses gonflées, l'absence de preuve et les follow-ups agressifs.

1. Identifier

Choisir des prospects avec un vrai fit. Chercher des gaps visibles : site faible, GBP faible, positionnement flou, CTA faible.

2. Noter l'angle

Écrire une phrase sur ce que vous avez vu et pourquoi cela peut coûter des demandes.

3. Contacter

Envoyer un message court avec une vraie observation et un ton calme.

4. Suivre

Un ou deux follow-ups propres maximum.

Besoin d'un système plus structuré ?

Swiss Signal Agency aide les petites entreprises suisses à aligner positionnement, confiance et acquisition pour que l'outreach et l'inbound fonctionnent ensemble.

Contact

[swissignalagency.ch](https://www.swissignalagency.ch)

contact@swissignalagency.ch · +41 76 521 93 74

Suisse romande · national · multilingue