



LE GUIDE DE LA PROSPECTION QUI MARCHE

RADAR — Mode d'emploi

Trouver tes prochains clients, chaque semaine, sans y passer tes journées. La méthode, le paramétrage, et comment transformer un prospect en client.

● Édition « Les 10 Éclaireurs »

Pourquoi RADAR va changer ta prospection

La plupart des freelances attendent que les clients viennent. Les meilleurs, eux, vont les chercher — mais au bon endroit, au bon moment. C'est exactement ce que fait RADAR.

RADAR scanne les entreprises de ta zone et repère celles qui **ont un vrai besoin maintenant** : pas de site, mauvaise visibilité, avis qui signalent un problème d'accueil ou de réactivité... Ces signaux, c'est ta porte d'entrée. Tu arrives avec une raison légitime de les contacter, avant tes concurrents.

La méthode en 4 étapes

01

Profil

Tu dis à RADAR qui tu es et qui tu vises.

02

Scan

RADAR ratisse ta zone et sort les meilleurs prospects.

03

Contact

Tu approches avec le bon message, au bon ton.

04

Suivi

Tu relances, tu closes, tu ne perds personne.

La règle d'or du programme

Vise **10 prospects contactés par semaine**. Pas 3, pas 40. Dix contacts sérieux et suivis, chaque semaine, c'est ce qui remplit un agenda de freelance en un mois.

Dans les pages qui suivent, on déroule chaque étape avec le paramétrage exact et les bons réflexes. Lis-le une fois en entier, puis garde-le comme antisèche.

ÉTAPE 1

Configure ton profil (le réglage qui change tout)

C'est l'étape la plus importante. Un profil bien rempli = des prospects ciblés et bien classés. Un profil vide = des résultats au hasard.

Ton métier / ce que tu vends

Sois concret. Écris une phrase qui dit le bénéfice, pas juste le titre. « Je crée des sites web qui transforment les visiteurs en clients » vaut mieux que « webmaster ». C'est cette phrase qui s'intègre dans tes emails d'approche.

Secteurs cibles

Les types d'entreprises que tu vises (ex. **restaurant** **garage** **coiffeur**). Choisis des secteurs où **ton offre a une évidence** : un créatif visera les commerces qui ont une image datée, un site absent, peu de visibilité.

Zones cibles

Ta ville + les villes autour. Commence local : tu connais le terrain, et un « je suis juste à côté » désamorce la méfiance.

Signaux à repérer dans les avis

RADAR lit les avis clients et détecte les douleurs (délais, accueil, pas de réservation en ligne...). Clique « **Suggérer des signaux (IA)** » et active ceux que **ton métier sait résoudre**. Le signal « pas de site web » est toujours pris en compte automatiquement.

Ton offre d'appel + ton accroche

L'offre d'appel = ce que tu proposes pour accrocher (« un audit gratuit de 15 min »). L'accroche = ton argument massue (« je vous aide à gagner en visibilité »). Les deux se glissent automatiquement dans tes emails.

✨ Astuce : génère ta stratégie IA

Une fois ton profil rempli, clique « Générer ma stratégie (IA) ». RADAR te propose les requêtes à scanner, les signaux à guetter et l'angle d'approche adapté à TON métier. C'est ta feuille de route.

ÉTAPE 2

Lance un scan efficace

Une zone, un secteur, et RADAR te sort les entreprises qui ont besoin de toi, classées par potentiel.

- **Un scan = une combinaison zone + secteur.** Ex. « Tournai » + « agence immobilière ».
- **Varie tes recherches.** Même ville, plusieurs secteurs ; ou même secteur, plusieurs villes autour. Tu élargis ton vivier sans repartir de zéro.
- **Pas de doublons.** RADAR mémorise les entreprises déjà vues : elles ne reviennent pas dans tes prochains scans. Si un scan ne ramène « plus rien de nouveau », change de zone ou de secteur.

ÉTAPE 3

Lis et priorise tes prospects

Chaque prospect arrive avec un niveau de potentiel et un « signal de douleur » — la raison concrète de le contacter.

Niveau	Ce que ça veut dire	Ta priorité
Fort	Plusieurs signaux + activité réelle. Terrain idéal.	Contacte en premier, tant que c'est chaud.
Moyen	Un signal net, du potentiel à qualifier.	Contacte après les « forts ».
Faible	Peu de signaux — à garder sous le coude.	Si tu as le temps, ou pour élargir.

Le signal, c'est ton hameçon

« J'ai remarqué que vous n'avez pas de site » ou « plusieurs avis parlent de délais » : c'est CE détail qui rend ton message légitime. Reprends-le dans ton approche — jamais de copier-coller générique.

ÉTAPE 4

Contacte : le bon message, le bon ton

Pour chaque prospect, RADAR t'écrit un email d'approche prêt à envoyer — et tu choisis parmi 4 tons.

Ton	Quand l'utiliser
Commercial	Par défaut. Pro, structuré, rassurant.
Direct	Cible pressée, décideur occupé. Court et cash.
Amical	Petits commerces, artisans. Chaleureux, proche.
Décalé	Pour te démarquer, secteurs créatifs. Une pointe d'humour.

Les 3 règles d'un email qui obtient une réponse

1. **Personnalise l'accroche** avec le signal détecté (RADAR le fait déjà — garde-le).
2. **Une seule demande** : un échange de 15 min. Pas de PDF de 4 pages.
3. **Relis à voix haute**. Si ça sonne « robot », coupe. Tu peux tout éditer avant d'envoyer.

Au téléphone

RADAR te propose aussi une ouverture, 2-3 accroches et un closing selon le signal. L'objectif de l'appel n'est pas de vendre : c'est de décrocher le rendez-vous de 15 minutes.

Le bon rythme email + appel

Envoie l'email, puis rappelle 2-3 jours après si pas de réponse (« je vous ai écrit au sujet de... »). 80% des rendez-vous se décrochent à la relance, pas au premier contact.

TRANSFORMER

Suivre et closer (le pipeline)

Un prospect contacté et pas suivi = un client perdu. Le pipeline, c'est ton tableau de chasse.

- Clique « **+ Suivre** » sur un prospect pour l'ajouter à ton pipeline.
- Fais-le avancer par statut : **À contacter** → **Contacté** → **RDV** → **Gagné**.
- Pose une **date de relance** : les prospects à relancer aujourd'hui remontent en tête. Tu ne laisses rien passer.
- Note tout (ce qu'il a dit, ses objections) — ta mémoire te remerciera.

Le copilote IA (RADAR Assist)

Le prospect répond mais tu ne sais pas quoi dire ? Colle sa réponse : RADAR t'indique où en est le deal et te prépare un brouillon. Une objection ? Il te donne la réponse. Tu gagnes du temps, tu closes plus.

DISCIPLINE

Le rythme gagnant

Quand	Ce que tu fais	Durée
Lundi	1-2 scans, tu ajoutes 10 prospects au pipeline	20 min
Mar–Mer	Tu envoies tes 10 emails d'approche	30 min
Jeudi	Tu relances les non-réponses (email + appel)	30 min
Vendredi	Tu mets à jour ton pipeline, tu notes les RDV	15 min

Moins de 2 heures par semaine. C'est ça, la prospection qui tient dans une vie de freelance.

Les erreurs à éviter

⚠ Les 5 pièges classiques

- **Profil bâclé** → des prospects hors cible. Remplis-le sérieusement.
- **Email générique** → poubelle directe. Garde le signal personnalisé.
- **Zéro relance** → tu laisses 80% des RDV sur la table.
- **Tout scanner d'un coup** → tu t'éparpilles. 10 par semaine, suivis.
- **Viser trop large** → « toutes les entreprises » ne convertit pas. Une cible = un message.

FAQ express

Combien de prospects par semaine ? 10 contactés et suivis. C'est le bon volume pour un freelance.

Et si personne ne répond ? Vérifie ton ciblage et ton accroche, et surtout **relance**. Le premier email obtient rarement la réponse.

RADAR me garantit des clients ? Non : il te livre des prospects chauds et légitimes. Le closing dépend de ta constance. La bonne nouvelle : la méthode se travaille, et c'est tout l'objet du programme.

Ta checklist de la semaine

- ☐ Profil à jour (métier, zones, secteurs, signaux)
- ☐ 1-2 scans lancés → 10 prospects ajoutés au pipeline
- ☐ 10 emails d'approche envoyés (le bon ton)
- ☐ Relances des non-réponses (email + appel)
- ☐ Pipeline à jour : statuts, dates de relance, notes
- ☐ Mes résultats notés pour la visio du jeudi

🟡 Rappel Éclaireurs

Visio chaque **jeudi 20h** (27/08, 03/09, 10/09, 17/09). Arrive avec tes chiffres et tes questions — c'est là qu'on débloque tout. Une question entre deux séances ? Écris à sandy@jcreemonsite.eu.