

# 7 prompts Claude pour générer des leads

## Introduction

La génération de leads qualifiés est le nerf de la guerre pour toute croissance commerciale. Sur LinkedIn, trouver et engager les bonnes personnes peut être chronophage. Heureusement, Claude est un allié puissant pour accélérer ce processus et cibler plus efficacement vos futurs clients.

## Pourquoi c'est important

- **Maximiser votre temps** : Claude automatise la recherche et l'analyse, vous faisant gagner de précieuses heures.
- **Améliorer la qualité des leads** : Des prompts bien formulés permettent de cibler des profils précis et pertinents.
- **Personnaliser l'approche** : Avec des données riches, vous pouvez créer des messages d'approche plus percutants.
- **Élargir votre portée** : Explorez des niches ou des secteurs que vous n'auriez pas considérés manuellement.

## Les étapes clés

### 1. Définir votre client idéal (ICP)

Expliquez à Claude qui est votre client idéal, ses fonctions, son secteur, la taille de son entreprise, et ses points de douleur. Plus vous êtes précis, plus les résultats seront pertinents.

### 2. Identifier les décideurs clés

Demandez à Claude de lister les titres de poste typiques de vos décideurs ou influenceurs au sein des entreprises ciblées. Cela affine la recherche.

### 3. Créer une liste de questions de qualification

Invitez Claude à générer des questions pour identifier si un contact correspond à votre ICP, en se basant sur les défis qu'il est susceptible de rencontrer.

### 4. Rechercher des signaux d'intérêt

Demandez à Claude de détecter des indicateurs de changement (changement de poste, levée de fonds, nouvelles initiatives) qui pourraient signaler un besoin pour votre solution.

## 5. Générer des accroches personnalisées

Utilisez Claude pour rédiger des phrases d'introduction percutantes pour LinkedIn InMail ou des messages directs, en intégrant les insights collectés.

## 6. Rédiger des messages de suivi efficaces

Demandez à Claude d'élaborer des messages de relance qui apportent de la valeur, en s'appuyant sur les interactions précédentes ou des informations spécifiques.

## 7. Analyser les profils LinkedIn

Partagez un lien de profil pertinent avec Claude et demandez-lui d'analyser les informations clés pour identifier les points d'accroche pour un premier contact.

## Exemple concret

**Prompt :** "Je cible les CTO de startups SaaS B2B en France, avec plus de 50 employés. Leur principal problème est la gestion de l'infrastructure cloud croissante. Peux-tu me suggérer 3 questions clés à poser pour qualifier un lead et 2 accroches LinkedIn pour les contacter ?"

Claude vous proposera des questions comme : "Comment mesurez-vous l'efficacité de votre infrastructure cloud actuelle ?" et des accroches comme : "Je vois que vous êtes CTO chez [Nom de l'entreprise]. Chez [Votre entreprise], nous aidons les SaaS B2B à optimiser leurs coûts cloud de X%. Cela vous intéresserait-il d'en discuter ?"

## À retenir

- **Soyez ultra-spécifique :** La qualité de vos prompts détermine la qualité de vos leads.
- **Itérez et affinez :** Testez différents prompts et ajustez-les en fonction des résultats.
- **Intégrez dans votre workflow :** Utilisez Claude comme un assistant quotidien pour gagner en efficacité.

### Besoin d'aller plus loin ?

Réservez un diagnostic IA gratuit de 30 min sur [ia-data-group.fr/contact](https://ia-data-group.fr/contact)