



Kevin Dufraisse

🕒 Created	@December 10, 2021 10:43 AM
📅 Date AMA	@December 15, 2021

Vous voulez progressez en Growth ? Arrêter de dire "on devrait essayer ça"...

Faites-le et voyez si ça marche !

Général

▼ C'est quoi le "sales hacking" ?

Le sales hacking c'est des compétences growth pour commerciaux : automatisation / scraping / copywriting...

▼ Par quels moyens te tiens-tu à jour en Growth, Sales Ops, Marketing ?

La plupart des ressources que je trouve viennent de recherches google hahah

Je pense que ça aide d'avoir une idée de la tech derrière pour taper les bons keywords.

Sinon product hunt of course et quelques groupes

▼ Quels sont tes 3 meilleurs conseils pour quelqu'un qui débute en Growth ?

Franchement, sortez du cadre « on devrait essayer ça », faites le et voyez si ça marche.

En 2, pour être bon growth il faut entreprendre, lancez un projet ça vous aidera à mieux apprendre les concepts business.

En 3, complexifiez pas le métier. Les funnels, les méthodes... faites simple. le growth est radicalement différent d'une boîte à la autre.

▼ Avec Copy Grow, tu promeuves l'usage de hacks/protocoles déjà en place pour aller plus vite. Mais forcément, ces hacks, il faut les découvrir. As-tu une méthode/des frameworks qui te permettent d'engineer leur découverte ?

Appeler le founder (hahah) et un peu de créativité.

▼ Tu es plus team icebreakers personnalisés ou icebreaker commun + gros travail de ciblage ?

Pour moi icebreaker personnalisé pour de la prospection à froid

Mais communs pour des contacts inbound (email pro > domaine > linkedin company > growth employees)

Et ça donne:

« Hello belle croissance de X employés »

▼ C'était comment ton expérience avec The Family ? Il est comment Oussama en dehors des vidéos/ conférence ?

C'était vraiment top d'être avec autant de fondateurs successifs. Ça m'a rendu ambitieux et ça m'a permis de faire des contacts.

Oussama : fatigué hahah il est souvent épuisé et je pense que quitter TF lui fera du bien. Sinon hyper bienveillant et abordable

▼ Quels sont les 3 enseignements que tu retires de tes expériences pour tenir physiquement sur la longueur ?

- L'entrepreneuriat c'est en dents de scie donc faire confiance en son projet
- Tout le monde ne peut pas être entrepreneur pour moi, ça demande une énorme concentration, une humilité et une capacité à se remettre en question
- S'entourer de personnes bienveillantes et se comparer à ce qu'on était hier et pas aux autres

▼ Quels sont les 3 livres qui ont le plus modifier ta perception du business en général ?

- Comment se faire des amis et influencer les autres Pour apprendre à vendre
- Contagious pour comprendre la persuasion
- La semaine de 4h

▼ Quels sont tes objectifs pour 2022 ?

Mes objectifs c'est : augmenter la Life Time Value (LTV) clients

Outils

▼ Quel est le meilleur outil pour créer des tunnels de vente dans la formation

Un bon outil dépend de plein de variables :

- J'ai une landing et je fais de la publicité sur un webinar > webinarJam est cool
- J'ai un site de formation gratuite + payante (genre moi) > ActiveCampaign + segment pour tracker les datas

En vrai tout dépend des funnels que tu vas mettre en place. Sur scalezia ça peut être

« **if x read x courses** » > **promo**

▼ Quel est ton all-time best niveau outils ? Toutes thématiques confondues

Mon cœur balance entre spreadsheet et Integromat

▼ Quelles sont tes meilleures découvertes tools de ces derniers mois ?

Un outil qui génère des codes promos en bannière en fonction de localisation + customs URL + d'emails entrée (pro/perso)

...

Pour connaître le nom de l'outil, n'hésitez pas à suivre Kevin sur LinkedIn et Youtube

Automatisation

▼ Est-ce que l'automatisation sur Facebook et Instagram fonctionne encore ou les outils sont-ils de moins en moins efficace ?

Les outils fonctionnent oui. Il y a une agence d'ailleurs (***mynameisbond***) qui ont des clients assez connu.

Mais jai vu récemment un compte a 15k se faire ban donc toujours des risques même si c'est bien fait

▼

▼ Un outil à conseillé pour automatiser sur Vintered ?

Vinkit

▼ Quelles sont tes recos pour une bonne délivrabilité ?

Au dela de tout DKIM SPF et tt je vais configurer mes emails comme ça :

- Envoyer les emails de confirmation avec un autre domaine Kevindufraisse-email.com
- Envoyer la newsletter avec un sous domaine m.Kevindufraisse-email.com
- Garder le domaine principale Kevindufraisse.com pour le cold email

▼ Quel est le meilleur outils de marketing automation pour toi ?

Integromat

Stratégie

▼ Si je voulais offrir un cadeau à tous les enfants d'école primaire (outil gratuit pour développer sa concentration en s'amusant), en passant par la directrice ou le directeur de l'école primaire, comment tu t'y prendrais pour le faire en masse pour contacter ces personnes ?

Peut être in courrier aux écoles ? un groupe facebook ou autre d'enseignant ? peut être un groupement aussi (je vois qu'ils font des grèves parfois)

▼ Quelles sont tes recos pour vendre plus et mieux ?

Pour moi bien définir son modèle de croissance et définir son CA par quarter ça t'aide à te mettre des pressions de ventes.

Ensuite j'ai remarqué que faire peur à son prospect ça aide beaucoup, en deux mots sans toi il va mourir