# CHECK-LIST INMAIL À FORT TAUX DE REPOSE

Générer de nouveaux clients avec l'Inmail Sales Navigator vous semble-t-il un défi insurmontable ? Améliorez votre approche grâce à cette check-list.

- [ ] **Soyez concis.** Limitez-vous à 500 caractères maximum, soit environ 100 mots."
- [ ] **Montrez vos recherches.** Si vous consultez le profil LinkedIn d'une personne et que vous lui envoyez ensuite un InMail personnalisé en l'occurence, cette personne a 86 % plus de chances de l'accepter.
- [ ] **Choisissez le bon moment.** les personnes qui ont changé de poste au cours des 90 derniers jours ont 62 % plus de chances d'accepter un Inmail.
- [ ] **Ne vendez pas.** L'objectif de la première approche doit être d'engager une conversation et de la poursuivre ensuite. Si vous passez d'emblée à un message commercial, cela ne mènera à rien.
- [ ] **Pensez à ajouter des médias.** Les InMails vous permettent d'inclure des PDF, des images, etc. d'une taille maximale de 200 Mo. Joindre une ressource utile peut donner plus de valeur à votre message.
- [ ] **Améliorez votre profil LinkedIn.** Si votre destinataire ne vous connaît pas, il est probable qu'il cliquera sur votre nom pour voir qui vous êtes. Assurez-vous que votre profil donne l'image que vous souhaitez donner de vous.
- [ ] **Priorisez les prospects actifs et réceptifs.** Utilisez les filtres "**meilleurs mises en relation" et "Intention d'achat".** En complément des filtres conventionnels de ciblage, ces filtres révèlent les prospects réceptifs et actifs.

Arrêter de lutter pour **exploiter tout le potentiel** de Sales Navigator ;
Embrassez une expérience d'**apprentissage immersive** ;
Accélérez le cycle et faire **décoller vos ventes** ;

## Formation Sales Navigator 100% Opérationnelle

**"Maximisez le Taux de réponse de vos Inmails"**