

LinkedIn gratuit ou Sales Navigator ?

Lequel est vraiment adapté à votre prospection ?

 7 questions pour faire le bon choix



Quel est votre plan de prospection sur LinkedIn ?

1



Quel rôle joue LinkedIn dans votre acquisition ?

2



Y a-t-il suffisamment de prospects sur LinkedIn ?

3



À quel rythme allez-vous prospecter ?

4



Combien de temps consacrez-vous à la prospection ?

5



Combien de prospects traitez-vous chaque mois ?

6



Quel chiffre d'affaires moyen génère un client ?

7



Faites-vous guider avec les réponses à ces questions: Accès libre:

tinyurl.com/linkedin-methode-bon-choix