



# 13 ASTUCES ET CONSEILS POUR BOOSTER VOTRE BUSINESS



Pêche à la Prime  
La confiance règne, la recommandation paye

# ASTUCES PÊCHE À LA PRIME

Découvrez toutes nos astuces pour une utilisation optimale de notre site internet !



## 1 - Bien compléter votre description

Votre description doit être claire et complète. Elle doit répondre aux questions suivantes : quand a été créée votre Entreprise ? Quelles sont ses valeurs ? À quel(s) besoin(s) répond-elle ? Quels sont les clients cibles ?



## 2 - Créez plusieurs annonces

Si votre Entreprise propose différents produits ou services, publiez une annonce pour chacun d'entre eux. Sur Pêche À La Prime, vous pouvez publier gratuitement autant d'annonces que vous le souhaitez.



## 3 - Bien rédiger votre annonce

Votre annonce doit être compréhensible par tous. Optez pour un titre et un langage simple pour que les Apporteurs d'Affaires comprennent rapidement ce que vous vendez, même s'ils ne sont pas issus de votre secteur d'activité.

Offrez une prime attrayante : qu'elle soit un montant fixe ou un pourcentage de la vente, offrez une prime d'un minimum de 300 €.



## 4 - Bien choisir sa prime

Pour la prime versée à l'Apporteur d'Affaires, vous avez le choix entre deux options :

- 1 - Un montant fixe
- 2 - Un pourcentage de la vente

La prime visible dans votre annonce est affichée en tenant compte des 30% de commission pris par Pêche À La Prime. Ainsi, les Apporteurs d'Affaires ne voient uniquement la somme qu'ils vont recevoir en cas d'affaire conclue.

# ASTUCES PÊCHE À LA PRIME



## 5 - Bien choisir le visuel de vos annonces

Pour un aspect professionnel, privilégiez une image de bonne qualité et de taille 300 x 162 px. Portez une attention particulière aux droits d'auteur : utilisez uniquement des photos libres de droits ou appartenant à votre Entreprise.



## 6 - Informez l'Apporteur d'Affaires de l'évolution des négociations

Dès que vous recevez une affaire, vous pouvez modifier son statut à partir de votre tableau de bord. Ainsi, l'Apporteur d'Affaires sera informé à chaque avancée des négociations, jusqu'à la signature du contrat.



## 7 - Communiquez sur vos annonces

Dans le but de communiquer efficacement sur vos annonces publiées sur Pêche À La Prime, nous vous proposons de vous envoyer une bannière de mail à intégrer directement dans votre signature de mail. Vous n'avez plus qu'à insérer directement le lien de votre annonce (ou votre profil si vous avez plusieurs annonces) sur l'image pour inciter vos contacts à vous envoyer des affaires.

Demandez-nous votre bannière mail à l'adresse [hello@palp.fr](mailto:hello@palp.fr).



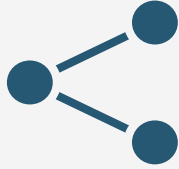
## 8 - Bien choisir les mots-clés

Les mots-clés permettent à votre annonce d'être trouvée plus facilement par les Apporteurs d'Affaires. Optez pour des mots-clés en lien avec votre secteur d'activité ou vos produits et services. Leur nombre est illimité mais l'idéal est d'en choisir entre 5 et 10.

Ex : vous proposez vos services dans la création d'un site internet ? Vous pouvez indiquer comme mots-clés : webdesign, informatique, site web, site internet ou encore création site internet.

# ASTUCES PÊCHE À LA PRIME

Découvrez tous nos conseils pour développer votre business !



## 9 - Partagez vos annonces sur les réseaux sociaux

Partagez vos annonces sur les comptes des réseaux sociaux de votre Entreprise et demandez à vos collaborateurs d'en faire de même sur leurs comptes personnels. Votre annonce gagnera en visibilité et vous optimisez vos chances de recevoir des affaires.

### Exemple type de publication :

Vous connaissez une entreprise qui cherche [nom de votre produit/service] ?

Envoyez-nous les coordonnées de la personne à contacter sur @Pêche À La Prime et vous serez rémunéré [montant de votre prime] en cas d'affaire conclue !

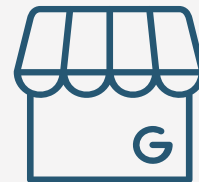
Pour plus de détails, rendez-vous sur notre annonce [lien de votre annonce] !

**Pensez à nous taguer quand vous communiquez votre annonce sur LinkedIn et Facebook !**



## 10 - Envoyez vos annonces à vos contacts

Envoyez le lien de votre annonce par mail à toutes les personnes que vous connaissez, aussi bien professionnellement que personnellement. Vous augmenterez vos chances de recevoir des affaires tout en leur permettant d'augmenter leurs revenus.



## 11 - Vos avis Google My Business

Avant de vous contacter, un prospect se renseignera sur votre Entreprise, notamment en lisant les avis laissés sur internet par vos clients actuels. Lors de rendez-vous ou par mail, invitez vos clients à vous laisser un avis sur votre page Google My Business : vous gagnerez plus facilement la confiance de vos futurs prospects !

# ASTUCES PÊCHE À LA PRIME



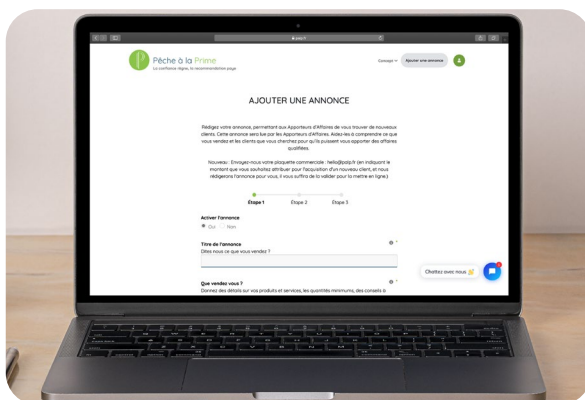
## 12 - Bien communiquer sur les réseaux sociaux

Afin de créer de l'attente, teasez votre produit avant même qu'il soit lancé. Une fois sur le marché, utilisez des hashtags pertinents pour promouvoir votre produit sur les réseaux sociaux tout en générant de la discussion et du lien avec votre cible.



## 13 - Un mailing efficace

Faites attention de bien envoyer votre mailing aux bonnes personnes et au bon moment pour éviter que celui-ci ne passe pour un spam. Soignez l'objet de votre mail afin qu'il soit attractif et pertinent. Le contenu de votre mail doit répondre aux éventuelles interrogations que vos clients et prospects pourraient avoir. Pensez également à bien le personnaliser. Enfin, analysez les retours !



Ajoutez une annonce en un seul clic en cliquant sur la photo ci-dessus !





# Pêche à la Prime

La plateforme qui rémunère le bouche-à-oreille

palp.fr

