COV 360 · MÉTHODE GRATUITE

Trouver vos clients avant vos concurrents

La méthode de veille en 3 étapes, avec les deux prompts à copier et la grille de notation. Par Hugo Palasse, fondateur de COV 360.

Chez BCP Partners, un cabinet parisien qui recrute des dirigeants, un agent IA lit chaque matin les offres d'emploi des grandes entreprises, repère celles qui annoncent un futur poste de direction et les note. À 8 h 45, la dirigeante reçoit la liste, déjà triée.

Étape 1 · Écrivez les signaux qui annoncent un futur client

Prenez vos cinq derniers clients : que s'était-il passé chez eux dans les trois mois avant leur appel ? Gardez trois signaux.

Votre métier	Signaux à surveiller
Cabinet de recrutement	Une offre d'emploi de direction, le départ d'un dirigeant, l'ouverture d'une filiale ou d'un site.
Expert-comptable	Une création d'entreprise dans les annonces légales, une levée de fonds, une entreprise qui recrute son premier responsable financier.
Cabinet d'avocats	Une nouvelle réglementation qui touche un secteur, la sanction d'une entreprise du même secteur, un rachat ou une fusion.
Conseil et gestion de patrimoine	Une cession d'entreprise, la nomination d'un dirigeant, une entrée en bourse ou une levée de fonds.

Où les trouver, gratuitement : Les sites d'offres d'emploi (Indeed, Welcome to the Jungle, APEC), le BODACC pour les annonces légales (gratuit), Google Actualités et les Alertes Google, les annonces de nomination sur LinkedIn.

Étape 2 · Le prompt de veille

Chaque matin, collez les nouvelles informations dans ChatGPT, Claude ou Gemini avec ce prompt :

```
Tu es mon assistant de veille commerciale.
Mon métier : [votre métier et votre ville, par exemple « cabinet d'expertise comptable
à Lyon »].
Mes clients idéaux : [taille, secteur, zone].
Les signaux qui annoncent qu'un client va avoir besoin de moi :
1. [signal 1]
2. [signal 2]
3. [signal 3]

Voici les informations du jour (offres d'emploi, annonces légales, articles) :
[collez ici le texte ou les liens]

Pour chaque entreprise concernée, donne-moi :
- le nom de l'entreprise ;
- le signal repéré, avec la phrase exacte et sa source ;
- pourquoi ce signal compte pour mon métier, en une phrase.
Ignore tout ce qui ne correspond à aucun de mes signaux.
N'invente rien : si une information manque, écris « inconnu ».
```

Étape 3 · La grille de notation

Critère	3 points	2 points	1 point
Moyens	Plus de 50 salariés	10 à 50 salariés	Moins de 10 salariés
Urgence du signal	Besoin dans le mois	Dans le trimestre	Un jour, peut-être
Proximité avec votre offre	Votre cœur de métier	Un sujet voisin	Lointain

Information introuvable = 0. **7 à 9** : appelez aujourd'hui. **4 à 6** : cette semaine. **0 à 3** : gardez un œil.

```
Note chaque entreprise de la liste ci-dessous sur 3 critères, de 0 à 3 :
- Moyens : [par exemple 3 = plus de 50 salariés, 2 = 10 à 50, 1 = moins de 10, 0 =
inconnu]
- Urgence du signal : [3 = besoin dans le mois, 2 = dans le trimestre, 1 = un jour
peut-être, 0 = inconnu]
- Proximité avec mon offre : [3 = mon cœur de métier, 2 = un sujet voisin, 1 =
lointain, 0 = inconnu]

Donne un tableau : entreprise, note de chaque critère, total sur 9,
et une phrase d'ouverture pour mon appel, qui cite le signal.
Trie du total le plus haut au plus bas.
N'invente rien : un critère que tu ne peux pas vérifier vaut 0.

Liste :
[collez ici le résultat de votre veille]
```

Un agent IA peut faire cette veille pour vous chaque matin. On en parle pendant un bilan

gratuit de 30 à 45 minutes : cov-360.com/bilan