

The SAPIO logo is displayed in a white rounded rectangle. It features the word "SAPIO" in a bold, black, sans-serif font, with a small orange dot above the letter 'i'.

&

The CORPORAMA logo is displayed in a white rounded rectangle. It features a stylized icon of three overlapping shapes in pink, blue, and orange, followed by the word "CORPORAMA" in a bold, blue, sans-serif font.

Une prospection efficiente et intégrée avec Corporama et Pipedrive



*"Grâce aux connecteurs Corporama, notre CRM (Pipedrive) et notre logiciel de gestion de formation (Dendreo) restent complets et à jour, sans saisie manuelle. (...)
Pas de temps perdu en saisie manuelle, pas de risque d'erreur."*

The SAPIO logo is displayed in a bold, black, sans-serif font, with a small orange dot above the letter 'i'.

Corinne PICHOU
Co-fondatrice

SAPIO en bref



INDUSTRIE
Conseil et formation



DATE DE CRÉATION
2009



LOCALISATION
Lyon



PRÉCÉDENTE SOLUTION
Kompass



TAILLE D'ENTREPRISE
TPE/PME



CLIENTS ACCOMPAGNÉS
400

À propos de Corinne PICHOU

Co-fondatrice de SAPIO,
Corinne Pichoud allie conseil,
formation et coaching
opérationnel dans une
démarche
d'Accompagnement
augmenté®.

Sa passion : faire
aimer la vente aux
personnes dont
ce n'est pas le
cœur de métier.



Facteurs d'amélioration

- ⚡ Accélérer le cycle de prospection
- ⚡ Consacrer ses ressources à des solutions de prospection efficaces
- ⚡ Rationaliser le temps consacré à la prospection

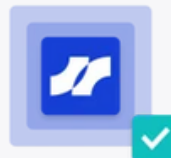
Fonctionnalités utilisées

- Données d'entreprises et de contacts
- Intent Data
- Événements stratégiques (recrutements, appels d'offres)
- Cartographie des dirigeants
- Listes avec critères de ciblage par codes NAF, effectifs et localisation
- Connexions CRM (Pipedrive) et ERP formation (Dendreo)



Sans CORPORAMA

- Achat ponctuel de listes d'emails génériques et peu qualifiés.
- Saisie manuelle et répétitive des contacts dans le CRM.
- Recherches fastidieuses sur plusieurs sources (sites web, LinkedIn...).
- Plusieurs heures perdues chaque semaine en saisie et vérification des données.



Avec CORPORAMA

- Injection automatique des données les plus récentes dans le CRM (Pipedrive) et l'ERP formation (Dendreo)
- Données d'entreprises détaillées et fiables grâce à la sirétisation.
- Identification des interlocuteurs-clés selon leur fonction.
- Prospection accélérée des prospects à fort potentiel.
- Base d'emails qualifiés, mise à jour en continu.

Solutions employées ou considérées avant CORPORAMA

✗ Kompass

✗ Nomination

✗ Achats de listes d'emails génériques

L'enjeu de SAPIO: Conjuguer prospection et coeur de métier

Lorsque comme SAPIO, votre métier consiste à former à la vente, il est capital de savoir appliquer ses propres enseignements. En un mot : il faut **être efficace dans sa prospection** afin de sanctuariser les temps de formations.

Pour ce faire, il est nécessaire de **concentrer ses efforts au bon endroit grâce aux bons outils**. L'enjeu : trouver le juste équilibre entre prospection commerciale et réalisation des prestations.

Challenges



	Email générique	Email nominatif
	contact@entreprise.com	nom.prenom@entreprise.com
Risque d'émailing bloqué	Très élevé	Très faible
Chance d'être lu par votre cible	Très élevé	Très élevé

Avec Corporama, accédez aux emails nominatifs de vos audiences

En tant qu'organisme de formation aux méthodes commerciales, l'un des enjeux principaux de SAPIO est de conjuguer création d'opportunités commerciales et excellence pédagogique. Pour Corinne Pichoud, cela impliquait :

- une **segmentation fine et efficace**,
- et la **rationalisation du temps alloué à la prospection**.

“Corporama nous a tout de suite séduit par la finesse de la segmentation proposée”, se souvient-elle. Pour démarcher les bonnes personnes, l'enjeu de SAPIO était de cibler les bons secteurs d'activité, mais aussi les bons secteurs géographiques.

Mme Pichoud souhaitait par ailleurs doter SAPIO d'une solution de prospection source d'efficacité. Elle précise : **“L'efficacité est déterminante pour Sapio. Utiliser une solution imposant de faire du copier-coller ? Impensable. Cela fait perdre du temps et cause des erreurs de saisie.”**

Solution

Pour trouver l'**équilibre entre prospection et temps alloué aux formations et coachings** proposés par SAPIO, Mme Pichoud s'appuie sur Corporama.

La plateforme fait gagner un temps précieux aux équipes de SAPIO, particulièrement lors de ces trois moments :

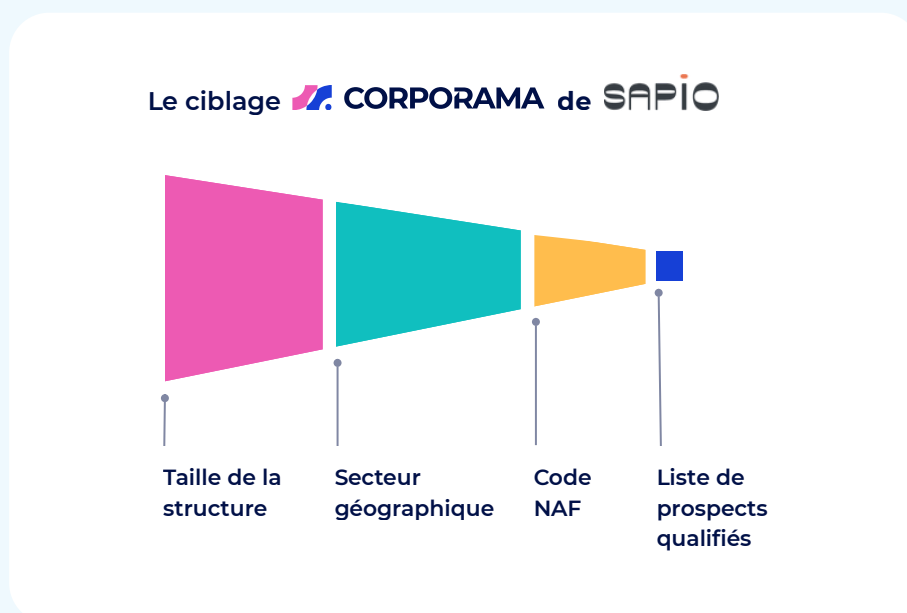
- 1 - **Ciblage et prise de contact.**
- 2 - **Complétion des informations.**
- 3 - **Mise à jour des contacts**

Ciblage et prise de contact

Ciblage

En matière de ciblage, c'est la **“combinaison de critères”** qui permet à SAPIO de se **concentrer uniquement sur les prospects les plus critiques** —et ainsi optimiser son temps.

“Dans Corporama, nous ciblons les petites à moyennes structures, localisées en région lyonnaise et appartenant à certains codes NAF spécifiques. Cela nous donne une liste de prospection en adéquation avec nos clients idéaux (ICP, ou Ideal Customer Profile).”



Les critères de ciblage de SAPIO se cumulent pour permettre une prospection ultra ciblée.

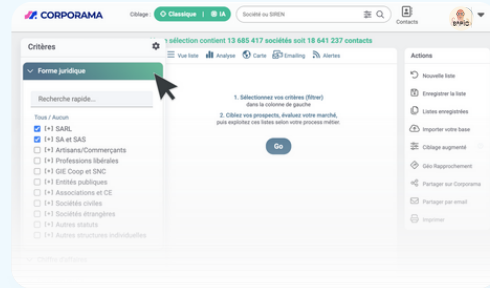
Prise de contact

En termes de prise de contact, c'est l'**accès direct aux coordonnées des décideurs** via la plateforme qui change la donne. Ce dernier **permet aux équipes de SAPIO de gagner en efficacité dans leur prospection**.

“Corporama me fait gagner du temps. Depuis l'interface de la plateforme, j'ai accès aux coordonnées des décideurs de mes audiences cibles. Je peux directement les contacter sur leurs lignes directes ou leurs emails nominatifs. Plus besoin d'outil tiers. Là où trouver comment ces décideurs pouvait me prendre des heures, cela me prend seulement quelques minutes.”

Complétion des informations (Sirétisation)

L'un des autres facteurs d'optimisation de la prospection de SAPIO : la **sirétisation**, l'une des fonctionnalités phares de Corporama selon Mme Pichoud.



L'interface de sirétisation de Corporama

“Avec Corporama, j’ai vite pris l’habitude de dire qu’une base de données propre est sirétisée. Avec la sirétisation, la fiche d’une entreprise ou d’un contact est enrichie à partir du SIREN ou du SIRET.”

Mise à jour des contacts

Enfin, Corinne Pichoud souligne le **gain de temps considérable permis par l'écosystème Corporama** en matière de création de liste de prospect BtoB. **Compatible avec le CRM (Pipedrive) et le logiciel de gestion de formation (Dendreo)** de SAPIO, la solution permet à Corinne Pichoud et son équipe de **générer des listes de prospects** et des **listes d'entreprises** sans s'attarder sur des **tâches à faible valeur ajoutée**.

“Grâce aux connecteurs Corporama, notre CRM (Pipedrive) et notre logiciel de gestion de formation (Dendreo) restent complets et à jour, sans saisie manuelle. Les intégrations natives de Corporama me font gagner en temps et en efficacité : mes données sont directement mises à jour, prêtes à l'emploi. Pas de temps perdu en saisie manuelle, pas de risque d'erreur.”



Comment Corporama s'interface avec Pipedrive et Dendreo

Transmettre les bonnes pratiques pour l'excellence : Sapio et ses clients



Corporama fait partie des outils indispensables à SAPIO



En moyenne, les utilisateurs de Corporama ciblent leurs prospects 40% plus vite

Forte des résultats obtenus par ses +400 élèves, SAPIO fait face à un volume de demandes entrantes élevé. L'équipe de Corinne Pichoud consacre une large part de son temps à la formation de ses nouveaux inscrits.

Corinne Pichoud explique le rôle que tient **Corporama** dans la formation de ses élèves :

“Corporama reste l'un de mes outils de prédilection. Comme je l'explique à mes élèves : c'est un agrégateur d'informations, une solution pour *générer rapidement et efficacement des listes de prospects BtoB à travailler.*”

“Lorsque je présente *Corporama* à mes élèves, la perspective de *trouver rapidement des prospects à fort potentiel de conversion* fait mouche, ponctuellement. *Corporama leur permet d'allouer plus de temps à leur cœur de métier : les prestations intellectuelles et de service.*”

Et si vous obteniez les mêmes résultats ?

Comme Corinne Pichoud avec SAPIO, nos +3 000 utilisateurs, gagnent en efficacité et en performance commerciale grâce à Corporama.

Avec Corporama, obtenez jusqu'à :

- **2x plus de conversions ;**
- **et +45 % de contacts qualifiés.**



Exemples de résultats tangibles apportés par Corporama

Pour vous libérer des tâches répétitives et booster votre prospection dès aujourd'hui, [contactez-nous pour une démo.](#)

À propos de SAPIO



Les 4 domaines d'intervention de SAPIO

Créé en 2009, SAPIO est un cabinet de conseil basé à Lyon. Sa mission ? Donner aux cabinets de conseil, aux bureaux d'études ou aux agences digitales les clefs pour mieux vendre tout en restant fidèle à leur identité.

En 15 ans, SAPIO a accompagné plus de 400 experts dans la structuration et la commercialisation de leurs offres de prestations intellectuelles — avec, à la clé, jusqu'à 40 % de croissance de chiffre d'affaires.

Pour d'autres témoignages, visitez notre site

+100% de signaux détectés : grâce aux alertes personnalisées Corporama, chaque signal d'affaire déclenche une action des équipes.



+40% de temps gagné grâce à l'identification automatisée et la segmentation fine des entreprises en forte croissance.



Avec 1 300 nouveaux prospects identifiés, les équipes Saica ont ciblé les bons comptes et fiabilisé leur base CRM avec Corporama.



+30% de RDVs décrochés. The Message Company a doublé son volume de rendez-vous obtenus en 3 mois grâce aux numéros directs Corporama.



<https://www.corporama.fr/cas-clients/>