

Mini-grille de détection : Repérer les signaux faibles avant vos concurrents

Objectif : Identifier des opportunités invisibles en observant de petits changements chez vos prospects/clients.

Indicateur	Observé ?	Remarque ou source
Changement de personne clé (recrutement, départ, mutation)	Oui / Non	
Annonce d'un projet, levée de fonds, partenariat	Oui / Non	
Communication publique sur un nouveau besoin ou une évolution	Oui / Non	
Changement de comportement du contact (moins/mieux réactif)	Oui / Non	
Événement sectoriel impactant (nouvelle norme, hausse des coûts)	Oui / Non	
Publication de recrutements massifs ou réduction d'effectifs	Oui / Non	
Nouveaux marchés ou développement géographique annoncé	Oui / Non	

Lecture rapide :

- 1 ou 2 signaux détectés → Opportunité potentielle, à explorer sans attendre.
- 3 signaux ou plus → Fenêtre d'opportunité active : enclenchez une approche proactive !