



# De la prise de contact à la signature

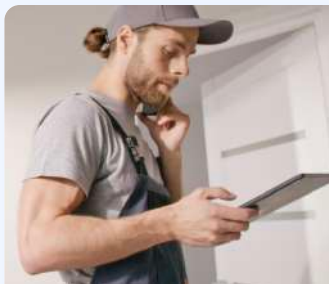
- ✓ Nos conseils pour mieux transformer  
les bons réflexes à adopter



# Chaque mise en relation est une **opportunité commerciale**

La qualité de la prise de contact et du suivi influence directement vos chances de signature. Voici **les réflexes clés pour maximiser votre transformation**.

## 1 Avant la rencontre : la prise de contact



### ➤ **Contactez rapidement** (sous 24/48h)

Le particulier vient d'être mis en relation avec vous : **c'est le moment clé pour prendre le relais**. Plus la prise de contact est rapide, plus le client est disponible et engagé.



**Contacter sous 24h** augmente significativement les chances de signature : 60 % des clients signent avec la première entreprise qui les contacte.



### ➤ **Multipliez les tentatives**

(sur les 5 jours ouvrés suivant la mise en relation)

- Appelez **au moins 3 fois**, à des horaires différents.
- Laissez un message vocal **en cas d'absence**.
- Envoyez un **email personnalisé** en rappelant le contexte de la demande.
- Envoyez un **SMS court** pour inciter au rappel.



**Le SMS est particulièrement efficace** lorsque le client ne répond pas aux appels. Évitez les numéros masqués : un grand nombre de particuliers les associent à de la prospection.



### ➤ **Présentez-vous clairement comme Partenaire Effy**

Dès le **premier contact**, précisez que vous intervenez en tant que **partenaire Effy** et présentez brièvement votre entreprise et votre expertise. Cela rassure le particulier et pose un cadre professionnel à l'échange.

## 2 Pendant la rencontre : bien se présenter



### ➤ Comprenez précisément le besoin

Présentez brièvement votre entreprise puis posez des questions pour bien comprendre le projet et **proposer une solution adaptée**. Aidez-vous du résumé de l'entretien téléphonique transmis par Effy.

### ➤ Valorisez votre savoir-faire

Montrez des réalisations et **expliquez votre méthode de travail** pour renforcer votre crédibilité.

### ➤ Diférenciez-vous

Mettez en avant votre **qualité de service**, votre **réactivité**, votre **accompagnement** et votre **service après-vente**.



## 3 Après la rencontre : maintenir le lien



### ➤ Envoyez le devis rapidement

Transmettez le devis **sous une semaine maximum** après la rencontre. **Appelez le particulier** pour vérifier qu'il l'a bien reçu. Un simple appel permet de sécuriser la réception et de relancer la dynamique.



**Remettre le devis en main propre** lors de la rencontre favorise la signature.



### ➤ Relancez sans attendre

**Recontactez le particulier** pour connaître sa décision. En cas de refus, identifiez les raisons afin d'améliorer votre approche.

### ➤ Suivez vos prospects avec Efy Pro

**Utilisez Efy Pro** pour suivre vos mises en relation, organiser vos relances et ne laisser passer aucune opportunité.



**Vous avez  
une question ?**

**contactez nous !**

**01 73 00 67 80** (du lundi au vendredi de 9h à 18h)

**[partenaires@effy.fr](mailto:partenaires@effy.fr)**

