



Vous avez des prospects... mais pas toujours les signatures qui suivent ?

Les bonnes pratiques pour transformer plus de devis en chantiers

→ Webinaire



Au programme

- 01 ➤ Parcours client performant
- 02 ➤ Méthodes qui fonctionnent
- 03 ➤ Erreurs à éviter
- 04 ➤ Techniques de relance

Pourquoi certains transforment 2x plus ?



Rapidité



Confiance



**Suivi
commercial**

Même marché. **Résultats différents**

Les erreurs qui coûtent des chantiers

Les 2 erreurs les plus fréquentes



**Appeler
trop tard**



**Ne pas
relancer**



Avant même d'appeler, vous avez déjà des informations clés

Utilisez-les pour cibler votre message



Coordonnées



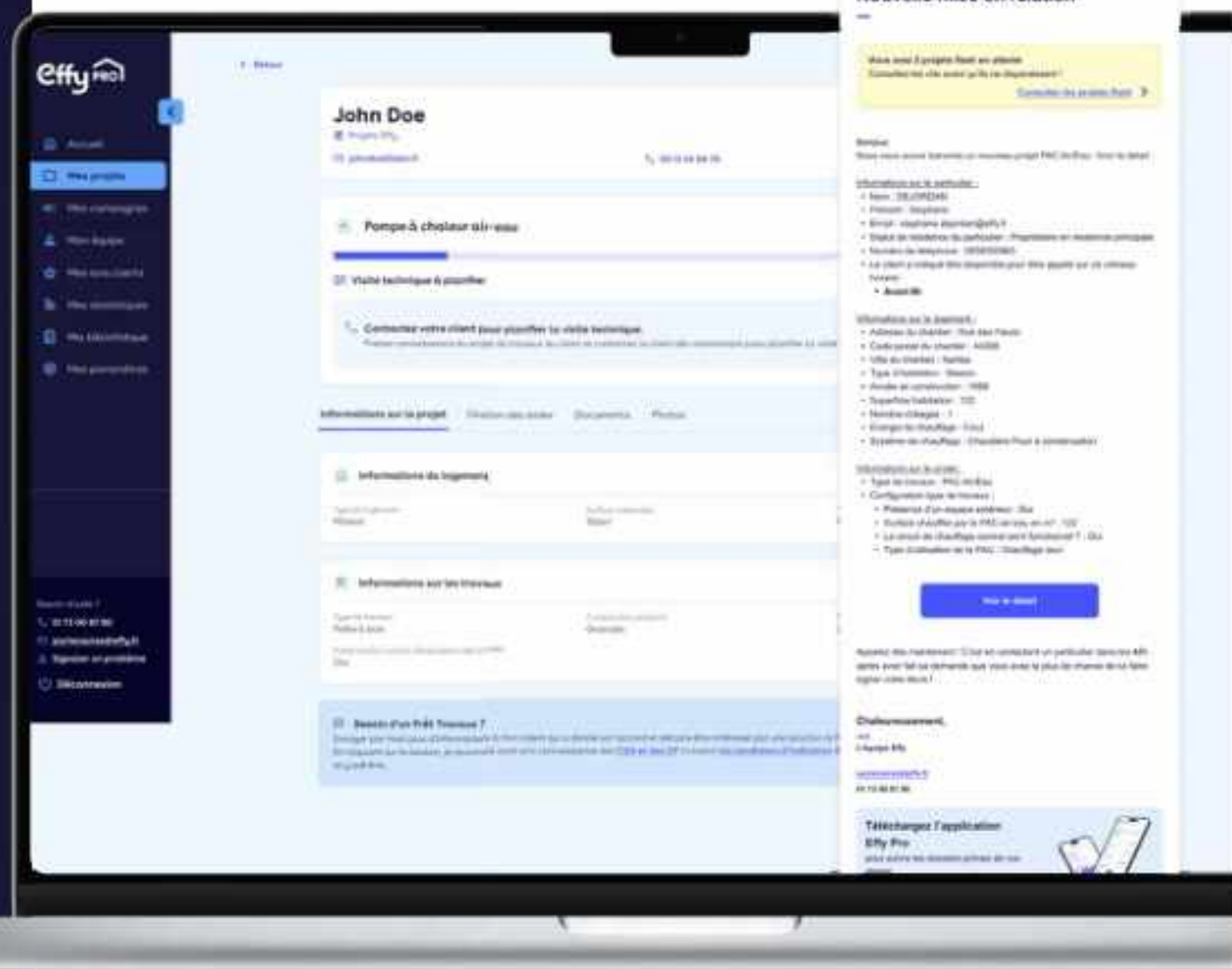
Infos projet



Disponibilités



Résumé des motivations



Le bon mix : appels, SMS, emails



Appels



SMS



Emails

**Les meilleurs
commerciaux
combinent
plusieurs
canaux**

Source : SimpleTexting 2024



4 actions à mettre en place dès réception d'un projet Effy



01 Contacter sous 24h



02 3 tentatives minimum



03 SMS après appel



04 Planifier les relances



Des méthodes **simples** et **efficaces**

La prise de RDV: les infos clés

Le premier appel doit
permettre d'obtenir
une prochaine étape



Se présenter clairement



Créer la confiance



Comprendre le besoin



Fixer le rendez-vous

Pendant le RDV : les réflexes qui font signer

Le rendez-vous sert avant tout à rassurer et créer la confiance



Comprendre le besoin

- Poser des questions ouvertes
- Comprendre les attentes & contraintes
- Reprendre les infos du projet Effy



Valoriser son savoir-faire

- Montrer des réalisations
- Expliquer sa méthode de travail
- Mettre en avant ses avis clients



Créer sa distinction

- Parler du SAV
- Mettre en avant sa réactivité
- Rassurer sur l'accompagnement

Le client signe rarement le devis le moins cher. **Il signe le professionnel qui le rassure.**

Ce que le client **achète vraiment**



Confiance



Réactivité



Clarté



Accompagnement

Le prix ne fait pas **tout**

Après le RDV : maintenir la dynamique

Le suivi commercial fait souvent la différence



Envoyer le devis rapidement

- Sous quelques jours maximum
- Expliquer le devis oralement
- Vérifier la bonne réception



Relancer intelligemment

- Prévoir plusieurs relances
- Répondre aux questions
- Créer une urgence douce



Suivre ses prospects

- Ne laisser aucun dossier sans suivi
- Planifier les rappels
- Utiliser Effy Pro pour s'organiser

Un devis sans relance est souvent **un chantier perdu**

Le devis qui transforme

Un devis expliqué se vend mieux



Rapide



Clair



Commenté



Relancé



Réponses types pour traiter les objections

Transformer les hésitations en confiance



C'est trop cher

"Je comprends. L'objectif est surtout d'avoir une installation fiable, performante et durable."



Je réfléchis encore

"Bien sûr. Qu'est-ce qui vous manque aujourd'hui pour prendre votre décision sereinement ?"



Je compare plusieurs devis

"C'est normal. Regardez aussi l'accompagnement, le SAV et la qualité de pose."

Les meilleures réponses **commencent toujours par l'écoute**

effy ^{PRO} : votre partenaire business



**Mises en
relation**



**Suivi des
prospects**



**Accompagnement
commercial**

Des outils pour **développer votre activité**

Ce qu'il faut retenir

Les 5 leviers qui font vraiment progresser la transformation



Être réactif

Contacter rapidement les prospects



Gérer ses relances

Le suivi fait la différence



Créer la confiance

Le client achète aussi l'expert



Expliquer son devis

Ne pas laisser le prix parler seul



Utiliser Effy Pro

Mieux suivre ses opportunités

La transformation commerciale se joue dans **la rapidité, la confiance et le suivi**

Merci !

