JE RÉPONDS À TES OBJECTIONS

T'ES PAS AAAALL BYYYY YOOOUURRSEEELLLF....



ANYMOC

Annick Mauriange
Captain Care

Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.

JE PRÉFÈRE ME CONCENTRER SUR L'ACQUISITION.







La prospection, c'est essentiel.

Mais ça coûte du temps, de l'énergie et de l'argent.

Fidéliser, c'est gratuit, rapide, rentable.

Et ça ne prend que quelques minutes par semaine.







J'AI PAS LE TEMPS.







3h dans la semaine ou 1h par semaine, c'est faisable.

Ensuite? Ton système tourne tout seul.

"Qu'est-ce que ça fait du bien."

Chloé Roussel

Et elle n'est pas la seule à le dire.





@amauriange

JE FAIS QUOI QUAND MON CLIENT...?

30 MIN POUR CADRER,
RECADRER...
OU FUIR TON CLIENT TOXIQUE.

AUJOURD'HUI, 12:00 - 12:30







J'AI PAS LE BUDGET.







490 € pour le Sprint Fidélité

Rentabilisé en 1 client qui revient ou recommande

Tu connais ton panier moyen.

Fais le calcul, ça vaut le coup.





MOI J'AI DÉJÀ DES CLIENTS FIDÈLES.







Tant mieux. Mais est-ce vraiment structuré?

Souvent, c'est au feeling, sans vrai suivi.

3 de mes 4 premiers clients étaient dans ce cas.

On a structuré + clarifié = gros gain après livraison.





ÇANE M'INTÉRESSE PAS.







Si t'as déjà un système, nickel.

Si t'as d'autres priorités, je respecte.

Mais si tu n'as jamais pris le temps d'y réfléchir, ça vaut le coup de s'y pencher.





T'AIMES PAS PROSPECTER?

ACTIVE LE MODE FIDÉLISATION.

ARRÊTE DE RECOMMENCER À ZÉRO.

