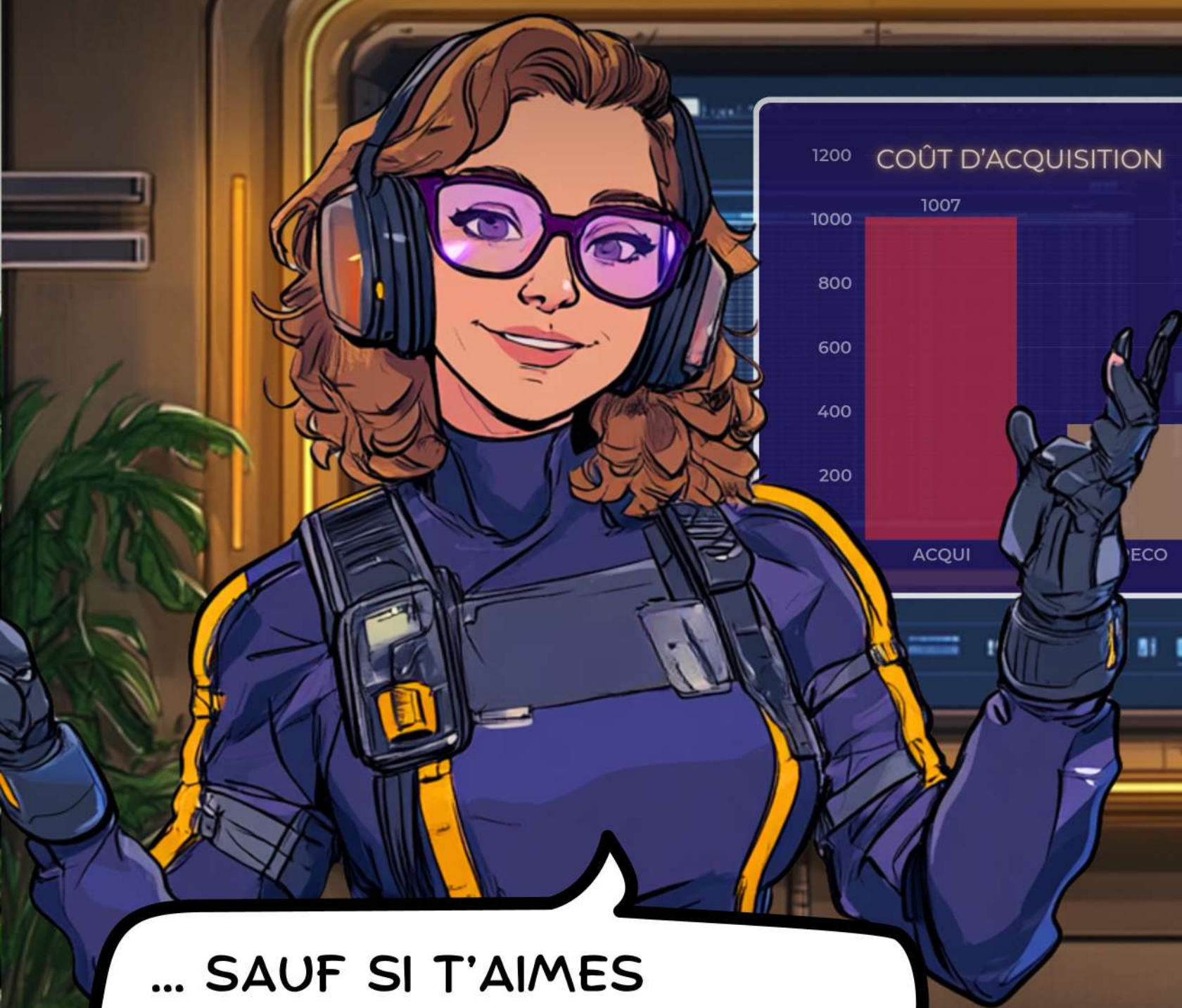


LA PROSPECTION NE SUFFIT **PAS**



... SAUF SI T'AIMES
RECOMMENCER À ZÉRO
CHAQUE LUNDI.



Annick Mauriange ⚡ CaptainCare
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



TON PREMIER RÉFLEXE : L'ACQUISITION

BON, J'APPELLE
QUI MAINTENANT ?



Annick Mauriange ⚡ CaptainCare
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



TU FAIS CE QUE TOUT LE MONDE FAIT.

- Tu **postes**.
- Tu **commentes**.
- Tu **prospectes**.
- Tu **offres** des sessions, des lead magnet, du contenu gratuit...



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



COMMENT JE LE SAIS ?

Déjà parce que **moi aussi, je le fais.**

Et aussi, quand je parle fidélisation en DM, **on me répond ça :**



*“Il faut **d'abord que je trouve des clients.**”*

Ou encore :



*“ [...] **le souci est plus de trouver de nouveaux clients que de fidéliser. Ça ça fonctionne.**”*



Annick Mauriange ⚡ CaptainCare
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



TU AS RAISON.

- ✓ Evidemment que **ça fonctionne**.
- ✓ Evidemment que c'est **la première façon** d'avoir des clients.
- ✗ **Mais ça coûte un bras.**
Et ça te fait **repartir de zéro** à chaque fois.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



ACQUI, FIDÉ : CE QUE ÇA COÛTE !

$$x = \frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a}$$

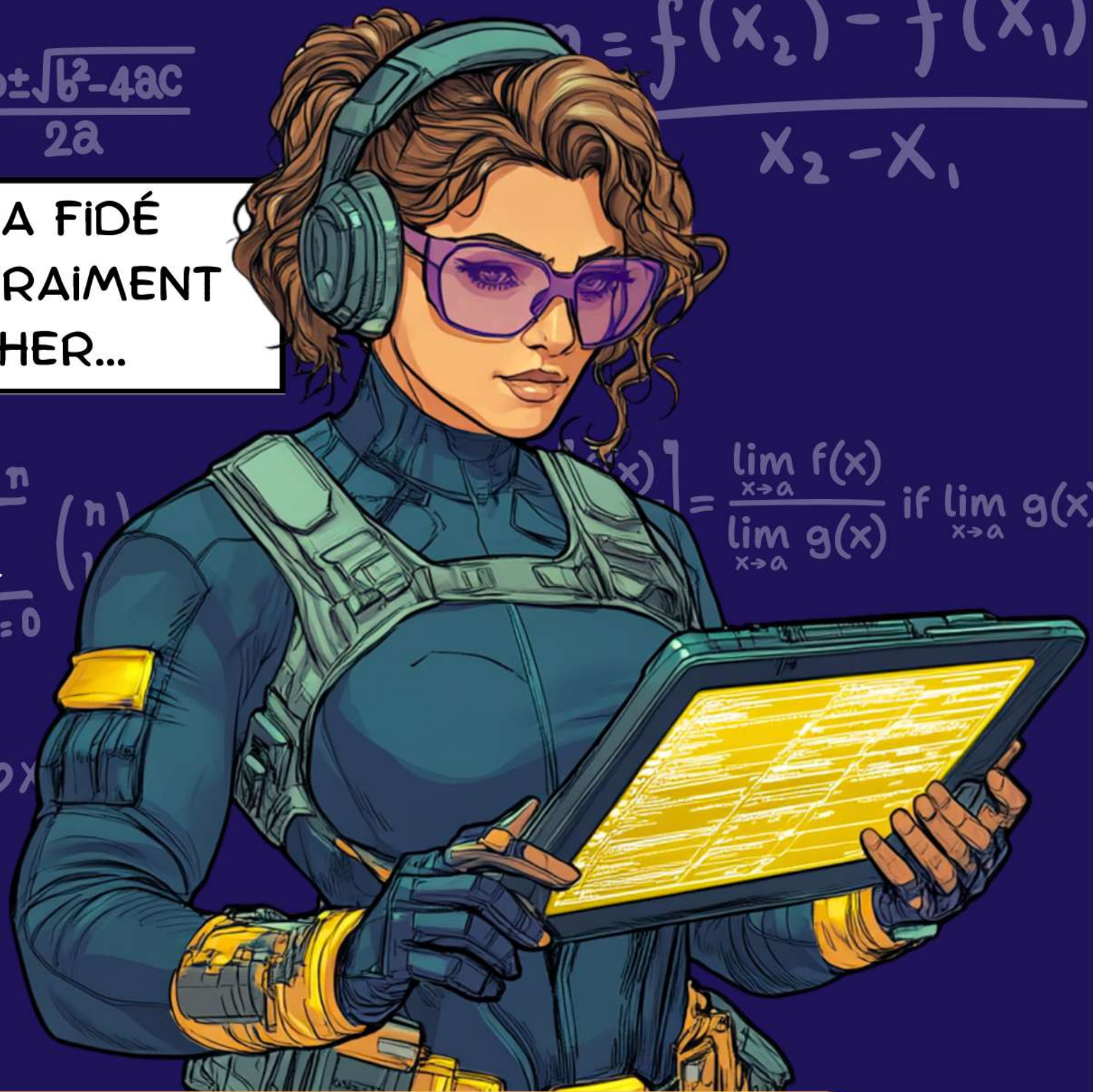
PURÉE, LA FIDÉ
COÛTE VRAIMENT
MOINS CHER...

$$\frac{f(x_2) - f(x_1)}{x_2 - x_1}$$

$$(x+y)^n = \sum_{k=0}^n \binom{n}{k} x^k y^{n-k}$$

$$f(x) = ax^2 + bx + c$$

$$\lim_{x \rightarrow a} \frac{f(x)}{g(x)} = \frac{\lim_{x \rightarrow a} f(x)}{\lim_{x \rightarrow a} g(x)} \text{ if } \lim_{x \rightarrow a} g(x) \neq 0$$



Annick Mauriange ⚡ CaptainCare
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



C'EST QUOI, LE COÛT D'ACQUISITION ?

C'est ce que tu **dépenses pour trouver un nouveau client.**

- Ce que tu **vois** :
Abos, outils, groupes, Premium
- Ce que tu **vois pas** :
Ton temps, tes sessions offertes, ton énergie.



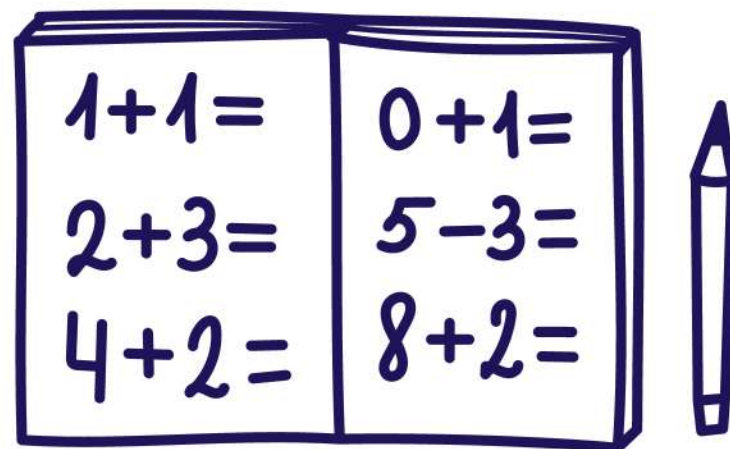
Annick Mauriange ⚡ CaptainCare
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



COMMENT ON CALCULE ÇA ?

Tu listes **tout ce que tu paies** sur une période donnée (ex : 1 mois).

- Les coûts que tu **vois** :
Additionne **tous tes abonnements mensuels**.
- Les coûts que tu ne **vois pas** :
Multiplie **ton taux horaire** par **le temps passé** à prospecter, créer du contenu, offrir des sessions...



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



→ Tu prends **le total de tes dépenses** sur 1 mois (coûts visibles + cachés)

→ Tu le divises par **le nombre de clients signés** sur la même période

Exemple :

6000 € dépensés / 6 clients =
1000 € par client

1K €



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



@amauriange

Tu aimes mon travail ?
SOUTIENS-LE POUR ENCORE +
DE BONNES PRATIQUES EN
RELATION CLIENT !



= Tu es un allié de choc !



= On part en mission ?



= Et un super-pouvoir, un !



CHEZ MOI, ÇA DONNE ÇA

En 2 mois, **la prospection** m'a coûté :

→ Outils et abonnements : **600 €**

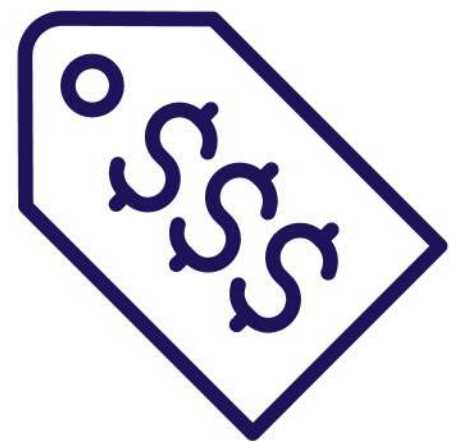
→ Créa contenu : **1280 €**

Prospection LinkedIn : **3200 €**

12 sessions offertes : **960 €**

Total : **6040 € pour 6 clients**

Soit **1007 € / client**



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



ET LA FIDÉLISATION ?

Dès ma première cliente, j'ai obtenu

- **2 leads chauds** (repeat)
- **1 lead qualifié** en recommandation.



Annick Mauriange ⚡ CaptainCare
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



→ **Coût du repeat :**

Environ **80 € chacun**

(Temps de suivi, relances, petites attentions)

→ **Coût de la reco :**

Entre **200 et 360 €**

(Échange LinkedIn, visio, commission d'apport d'affaire)

J'ai dépensé

5 à 10 fois moins

qu'en prospection.



Annick Mauriange ⚡ CaptainCare
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



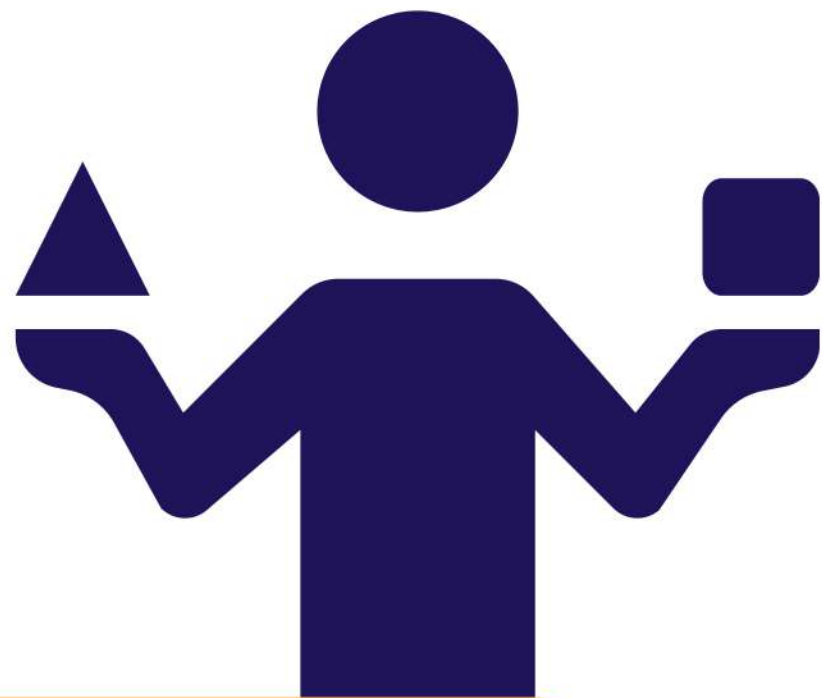
YA PAS PHOTO.

→ **L'acquisition, c'est**

- 2h par jour (minimum),
- Énergie mentale au max,
- Zéro garantie,
- Reprendre à 0 à chaque nouveau contact.

→ **Fidéliser, c'est**

- Quelques minutes par client, régulièrement,
- Des clients déjà convaincus,
- Des Recos naturelles.



Annick Mauriange ⚡ CaptainCare
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



POURQUOI ÇA MARCHE ?

JE CROIS QU'IL N'Y A PAS DE BONNE OU DE MAUVAISE STRATÉGIE CLIENT.

MOI, SI JE DEVAIS RÉSUMER LA FIDÉLISATION AUJOURD'HUI AVEC VOUS, JE DIRAIS QUE C'EST D'ABORD DES RENCONTRES.

DES GENS QUI T'ONT FAIT CONFIANCE. DES GENS QUE T'AS COMPAGNÉS.

MAIS, À UN MOMENT, CES GENS-LÀ NE VEULENT PLUS JUSTE DES SERVICES.

CE SONT DES GENS QUI FONT DES CHOSES.

DES GENS QUI SONT DE TOI ET QUI SONT PAS LÀ.

MAIS TU VOIS, C'EST PAS L'ACQUISITION. C'EST L'ARTISANAT.

PLUS QUE CE QUE JE VEUX, MOI, C'EST TISSER.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

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

UN CLIENT SATISFAIT :

- ✓ Répond **plus vite**
- ✓ N'a **pas besoin d'être convaincu**
- ✓ **Revient** s'il sait que c'est possible
- ✓ **Te recommande** s'il sait comment faire

**Pas besoin d'aller
le chercher.**

Juste de garder
le lien.



Annick Mauriange ⚡ CaptainCare
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



ET TOI, T'AS QUOI EN PLACE ?

? Tu relances **comment** ?

? Tu **structures** ton parcours client ?

? Tu actives ton **programme de reco** ?

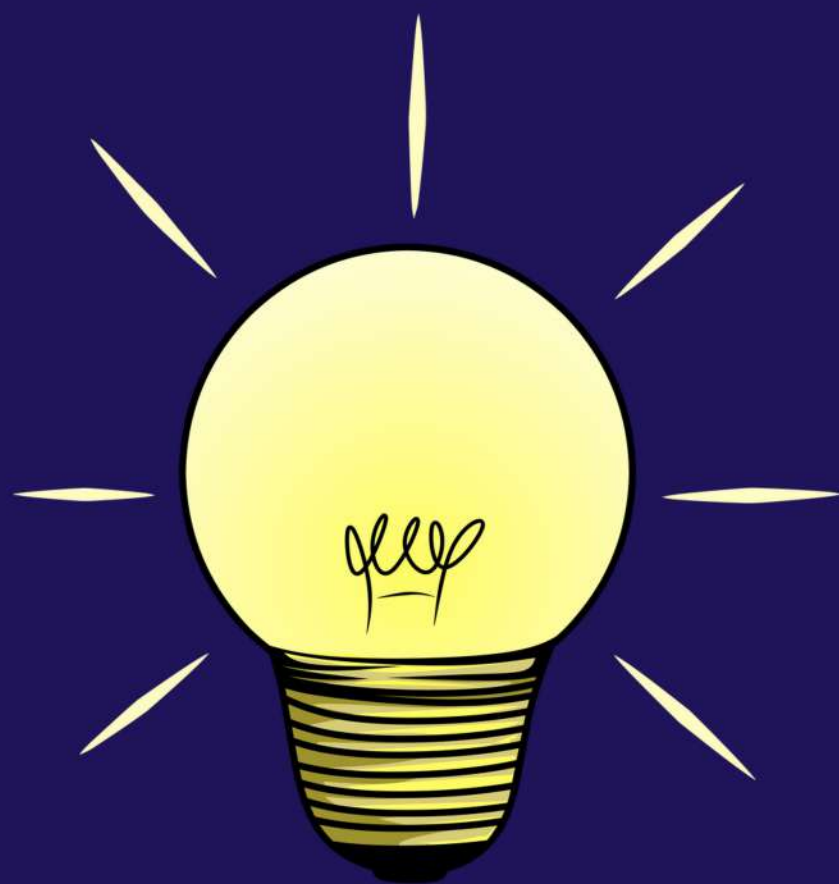
Si la réponse est “**non**” ou “**bof**”...
Il est **temps de t’y mettre.**



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



**Ça tombe bien,
c'est mon métier.**



@amauriange

T'AIMES PAS PROSPECTER ?

**ACTIVE LE MODE
FIDÉLISATION.**

**ARRÊTE DE
RECOMMENCER À ZÉRO.**

=SprintFidélité

3 sessions 1:1 + plan d'action → **490€**



Pose les bases
de ton système.

**PRENDS
RDV**

20 min offertes