

3 GESTES POUR ACTIVER LA FIDÉLITÉ

UN EFFET
BOOMERANG, QUOI !



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



LE VRAI PROBLÈME...

QUOI, "PROBLÈME" ?
Y A PAS DE
"PROBLÈME",
QUE DES
SOLUTIONS !

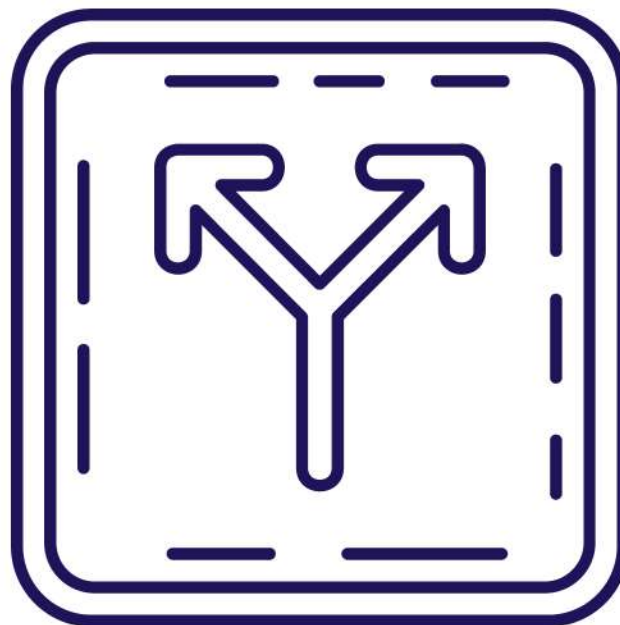


Annick Mauriange ⚡ CaptainCare
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



Tu livres **un super projet**.
Le client est **content**.

Tu passes à autre chose.
Lui aussi.



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



Résultat ?

- Pas de reco.
- Pas de suite.
- Pas de feedback.



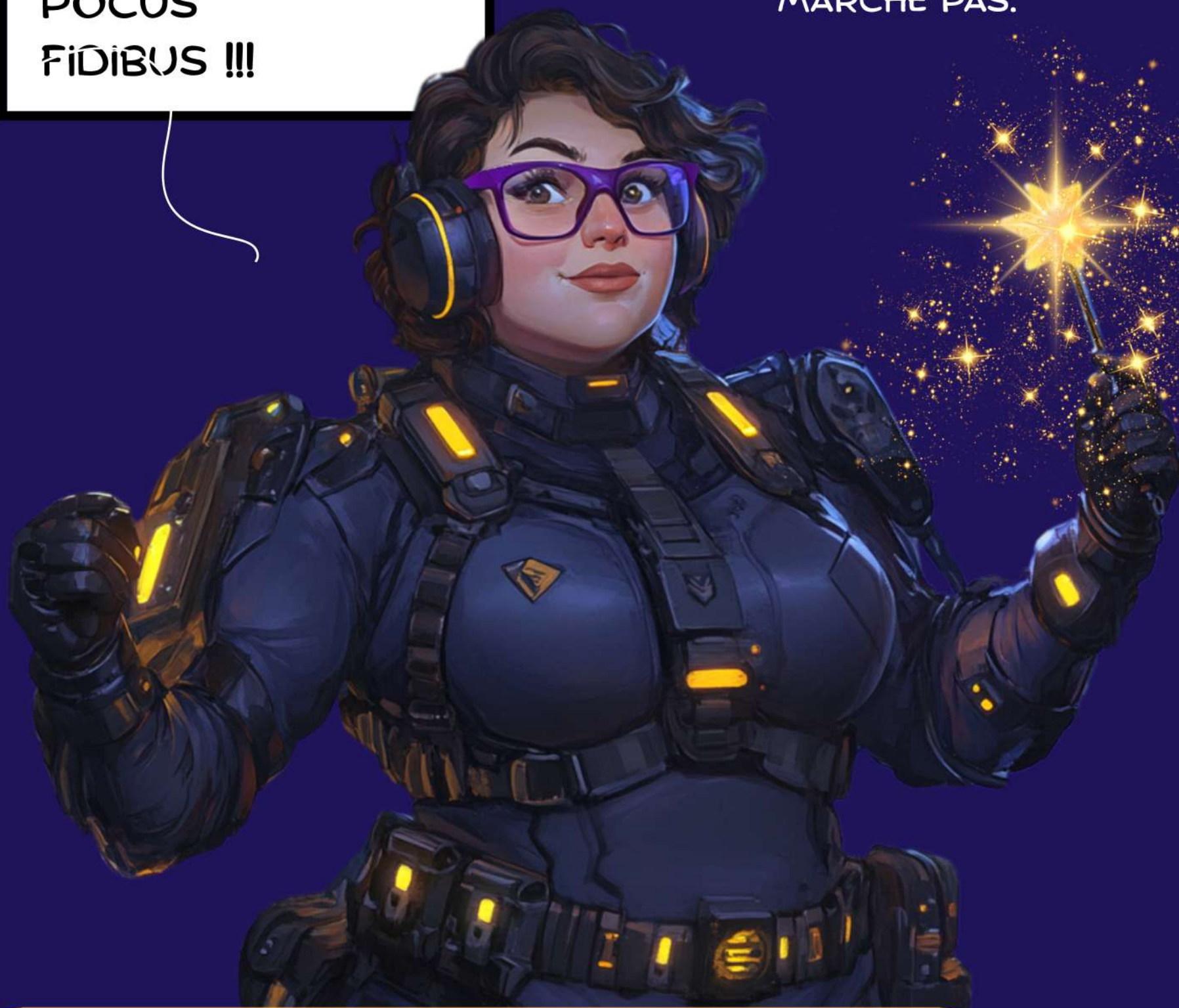
Annick Mauriange ⚡ CaptainCare
Moins de prospection. Plus de CA. En 5 jours.



CE QU'IL TE FAUT ?

HOCUS
POCUS
FIDIBUS !!!

AH, NON.
ÇA NON PLUS ÇA
MARCHE PAS.



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



Un système de **présence légère**.

- Pas des relances maladroites tous les mois.
- Pas un spam de newsletter.
- Mais des rappels subtils qu'on n'oublie pas.



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



SOLUTION #1

LE MESSAGE À J+30

PROMIS, C'EST
PAS DU
HARCÈLEMENT.

JUSTE LE
542 697 ÈME
MESSAGE.



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



Un petit “**Comment ça évolue ?**” ou
“**Besoin d’un coup de main ?**”

- Simple
- Humain
- Efficace

- ✓ Tu **réactives** sans vendre
- ✓ Tu montres que **tu suis**



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



EXEMPLE

Objet : Suivi de notre collaboration – comment évolue le projet ?

Bonjour [Prénom],

Je repensais à notre collaboration sur [nom du projet] et je viens prendre quelques nouvelles.

→ Est-ce que tout fonctionne comme prévu de ton côté ?

→ As-tu eu des retours ou des évolutions depuis la mise en ligne ?

Si tu souhaites faire un point rapide ou discuter d'une éventuelle suite, je suis disponible.

Sinon, je te souhaite une excellente continuation.

À bientôt,
[Signature]



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



PETITE PAUSE !

T'AIMES PAS PROSPECTER ?

VOILÀ LA SOLUTION :

**ACTIVE LE MODE
FIDÉLISATION.**

**ARRÊTE DE
RECOMMENCER À ZÉRO.**

***Sprint* Fidélité**

3 sessions 1:1 + plan d'action → 490€

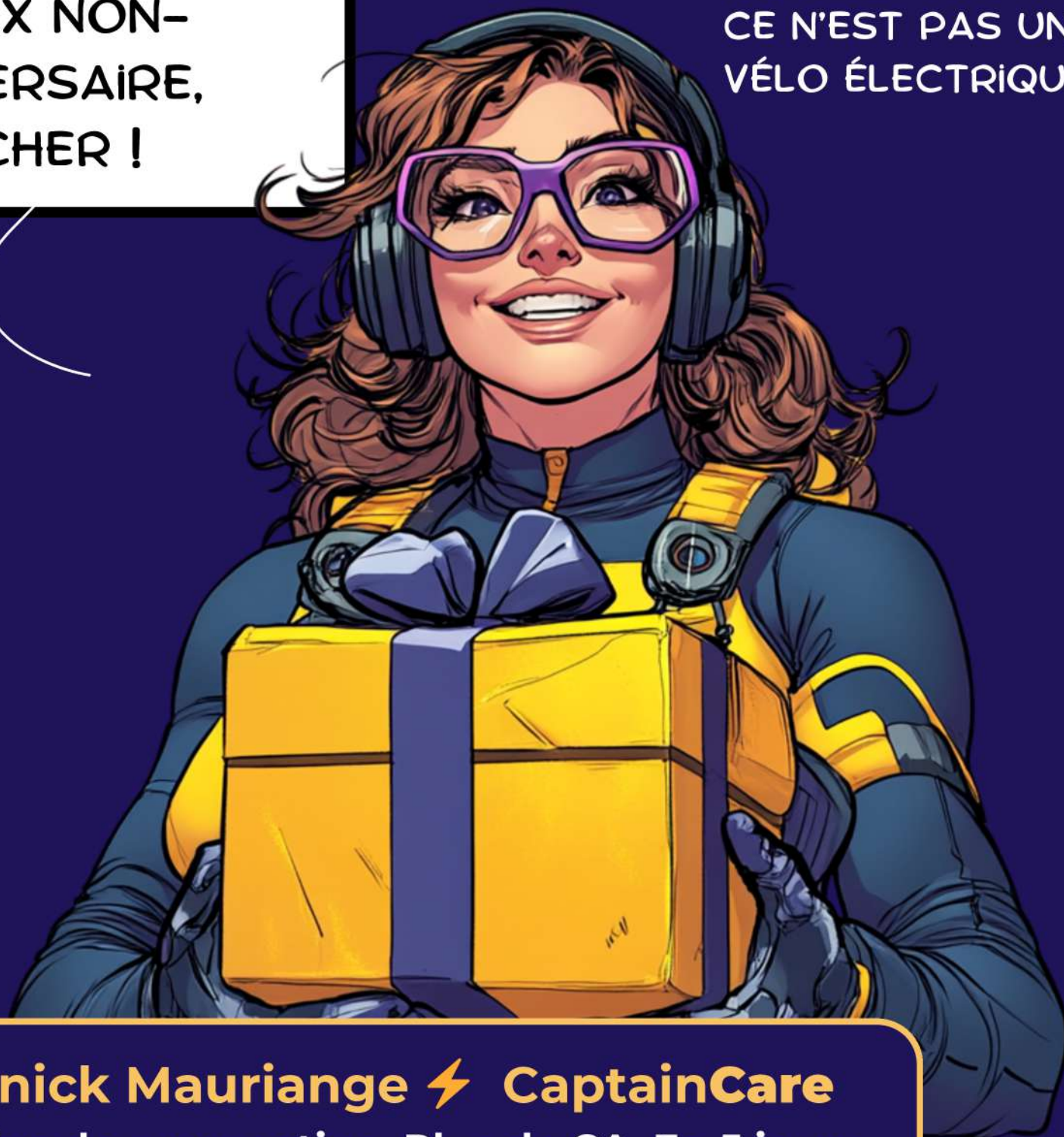


SOLUTION #2

LE BONUS INATTENDU

JOYEUX NON-
ANNIVERSAIRE,
MON CHER !

INDICE :
CE N'EST PAS UN
VÉLO ÉLECTRIQUE.



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



Une **ressource offerte**.

Un petit **geste personnalisé**.

Un **conseil** pour la suite.

- Tu crées un effet “waouh”.
- Tu restes dans leur mémoire.



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



EXEMPLES

- #1 Développeur** : un mini audit technique ou une checklist de performance
- #2 Graphiste** : un pack de déclinaisons supplémentaires (formats réseaux sociaux)
- #3 Designer UX/UI** : une alternative non retenue mais intéressante
- #4 Community manager** : trois idées de publications recyclées
- #5 Rédacteur** : un mémo "ton de voix" pour garder une cohérence éditoriale
- #6 Motion designer** : un extrait animé au format GIF
- #7 Studio créatif** : un tutoriel rapide pour modifier un livrable
- #8 Photographe** : un exemplaire imprimé des meilleures photos dans un format sympa (polaroid par exemple)
- #9 No-code builder** : un duplicata prêt à réutiliser sur un autre projet
- #10 Consultant** : un résumé actionnable des prochaines étapes potentielles



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



SOLUTION #3

L'APPEL STRATÉGIQUE À J+30

NAN, MAIS ALLÔ,
QUOI !

J'AI L'IMPRESSION DE
POSER POUR LE JEU
"TÉLÉPHONE SECRET"



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



Propose un appel rapide, **sans enjeu commercial.**

- Tu écoutes
- Tu donnes un conseil
- Tu ouvres une éventuelle suite

Tu ne vends pas : tu montres que tu t'impliques.



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



EXEMPLE

1. Introduction (2 minutes)

“Je voulais prendre de tes nouvelles depuis la fin du projet. Est-ce que tout se passe bien avec ce que nous avons mis en place ?”

2. Discussion (5 à 10 minutes)

“Tu as eu des retours intéressants depuis ?”

“De mon côté, j’ai repéré une ou deux pistes d’amélioration à creuser si tu veux.”

“Je peux te les partager rapidement, à toi de voir si cela t’est utile.”

3. Conclusion (2 minutes)

“Si jamais tu veux approfondir ou relancer un nouveau chantier, je suis disponible.”

“Sinon, je reste bien sûr à ta disposition pour la suite.”



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



**C'EST PAS DE LA
RELANCE.**

**C'EST DE
L'ENTRETIEN.**

ET DU LOVE.
BEAUCOUP DE
LOVE.



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



**Et si tu ne sais pas quoi dire
à chaque étape...**

**Ça tombe bien,
C'est mon métier.**



TADAAAAA !



@amauriange

CaptainCare

Je t'offre 20 min

Pour poser les bases d'une relation client qui rapporte.

Prends RDV.

Le lien est dans le post.

