

Formule gagnante

Comment convertir vos leads en clients ?



Le suivi des leads est un art.

La clé du succès est d'agir rapidement et efficacement. Mais quelles sont les meilleures techniques pour convaincre ? Voici une checklist pour vous aider à convertir vos leads en clients satisfaits.

CHECKLIST



Réagissez vite

Contactez votre lead quelques heures après l'avoir reçu. Ça augmente vos chances de fixer un rendez-vous.



Persévérance

En moyenne, vous devez relancer un lead 6 fois. N'abandonnez pas !



Restez en contact

Envoyez une newsletter ou soyez actif sur les réseaux sociaux.



Rappels

Confirmez les rendez-vous et envoyez des rappels 2 jours à l'avance via SMS ou e-mail.



Timing

Essayez de joindre le lead à différents moments : matin, après-midi et soir.



Fixez un rendez-vous

Discutez du devis avec le lead et créez la confiance.



Anticipez les besoins

Comprenez les besoins du client et proposez une solution sur mesure.



Transparence

Évitez les numéros inconnus et laissez toujours un message vocal.