



Confidentiel

2 – 2 Prospection en amont de votre démarrage d'entreprise.

Le but de commencer la prospection de vos futurs clients est que, dès que vous avez effectué la formation et que vous commencez votre activité, vous ayez un minimum de travail tout de suite. Sachant qu'il y a toujours de l'inertie, entre le moment de la prospection et le travail réel.

Ce sont les balbutiements du début de votre démarrage d'entreprise.

Cela ne va pas être forcément évident pour vous, mais il faut impérativement le faire et bien suivre nos conseils.

Une fois que vous aurez commencé, après quelques mois, nous vous formerons à toutes ces techniques, mais aujourd'hui, l'urgence est de vous faire connaître, pour avoir un minimum de travail.

Ce que vous allez devoir faire peut être inconfortable, pas très fun et voir décourageant. Ne prenez pas peur, c'est normal et naturel. Un monde nouveau, pour beaucoup d'entre vous et vous n'avez pas encore les bons outils.

Ils vont arriver en temps voulu.

Soyez rassuré.

Une fois votre contrat signé, il va falloir être hyper réactif a nos demandes :

1 - Nous allons vous mettre sur le site internet Artech, et il va falloir nous faire parvenir votre texte de présentation.

2 - Il va falloir vous créer un compte Facebook perso, si vous n'en n'avez pas encore, afin que nous puissions vous créer un compte pro.

3 - Nous allons vous donner des cartes et flyers d'Artech. Nous ne pouvons pas faire faire les votre, tant que votre entreprise n'est pas enregistrée.

4 - Nous pouvons préparer ensemble votre interview pour créer votre vidéo.



5 - Vous devez connaître par cœur le site et savoir parfaitement naviguer dessus.

C'est votre vitrine et vous devez donc connaître ce qu'il contient et savoir avec qui on travaille.

6 - Il faut connaître nos tarifs et notre politique tarifaire.

7 - Il faut que vous soyez Artech Joint, comme si vous y étiez depuis 10ans.

8 - Commencez à inviter tous les constructeurs, promoteurs et plaquistes de France sur votre compte FB (si vous voulez des conseils, nous sommes là !)

9 - Vous allez avoir votre adresse mail Artech. Il faut qu'elle soit sur votre ordinateur, téléphone portable et tablette.(Sollicitez tout de suite Cathy, pour tout ce qui est administratif, ainsi que les noms des documents que des professionnels peuvent vous demander)

10 – A toutes les personnes que vous rencontrez, je dis bien toutes , dites que vous créez votre entreprise et que vous allez avoir besoin de travailler dans tant de temps.

Même au boulanger, à la caissière d'Intermarché, au pompiste ou autre. N'écartez personne et ne considérez surtout pas que cela ne vas pas les intéresser.

Peut-être pas eux directement, mais une connaissance, un copain ou autre, et laissez leur une carte, c'est impératif. N'ayez pas peur de faire ça, cela ne peut que vous rapporter aujourd'hui ou plus tard.

11 - Vous devez avoir en permanence des cartes de visite sur vous, dans votre voiture, dans votre veste ou autre. Vous allez au resto, laissez une carte sur la table en partant ; vous allez boire un café, laissez une carte sur le comptoir ; vous allez acheter votre pain, affichez votre carte à la boulangerie, à Intermarché, partout où vous passez, laissez une trace de votre passage sans exception.

12- Faites des recherches sur internet, Google, les pages jaunes, sur de sites, en utilisant plusieurs mots clefs différents (me demander). Recherchez tous les constructeurs, les plaquistes, les promoteurs, les architectes, les économistes en bâtiment, les bureaux d'étude, les peintres, les maçons et les menuisiers, dans un rayon de 50 à 70 km autour de chez vous.

Relevez sur une liste, leurs noms, adresses, téléphone et mail, et ensemble, nous adopterons la bonne stratégie pour les contacter.



13 - Recherchez et faites la liste de tous les fournisseurs de votre région, correspondant à notre métier.

14- Repérez tous les lotissements ou chantiers, marquer leur adresse et faites des photos du panneau de chantier, où il y a en général le nom du constructeur, du plaquiste ou de l'architecte.

15- Recherchez toutes les manifestations ou salons sur le Bâtiment ou la construction.

16- Renseignez vous pour savoir s'il y a un journal local qui pourrait faire un article sur vous gratuitement.

Une fois que vous aurez fait toute vos listes, nous commencerons ensemble à contacter par téléphone ou mail, tous ces futurs prospects et nous prendrons des rendez-vous.

Plus vite vous effectuerez ces tâches et plus vite vous aurez du travail.

Nous allons communiquer très régulièrement ensemble, mais je ne peux pas faire ce que vous devez faire, à votre place. Il est donc très important que vous soyez dans l'action lors de cette première étape.

Pensez, mangez et dormez Artech Joint !

Votre obsession est que vous vous vous fassiez connaître très rapidement dans votre région et pour ça, plus vous serez focalisé sur ce sujet, plus vous attirerez ce que vous voulez, alors au boulot !

Obligation de confidentialité

Les parties s'engagent à respecter la plus stricte confidentialité s'agissant des informations et documents, quelle qu'en soit la forme ou la nature, qu'elles seront amenées à s'échanger dans le cadre du développement du réseau Artech Joint.

Emmanuel Comte.