

Les situations courantes

Le prospect dit avoir consulté les documents alors qu'il ne l'a pas fait

Le but ici est de faire parler le prospect sur la proposition pour le pousser à prendre connaissance des éléments que vous lui avez envoyé, parfois même pendant votre appel !

- “Qu'en avez-vous pensé ?
- “Avez-vous vu le super prix que je vous ai fait ?”

Le prospect dit ne pas avoir consulté les documents alors qu'il l'a fait

Le but est de rebondir sur les éléments qui, d'après l'analyse de sa lecture, ont suscité son intérêt dans votre projet.

- “N'hésitez pas à y jeter un œil, nous avons une super offre de financement !”
- “Je vous laisse en prendre connaissance, vous verrez que nous sommes très compétitif sur le prix des licences”

Vous utilisez Tilkee pour me tracer ?

“Nous analysons les comportements de lecture sur nos documents afin d'améliorer notre connaissance clients et optimiser la qualité de nos supports commerciaux / marketing. Cela nous permet aussi de rendre nos clients plus satisfaits en les relançant au bon moment et en évitant de les déranger quand ils ne sont pas disposés à nous répondre”