

POURQUOI LA RELANCE DE DEVIS RESTÉS SANS RÉPONSE EST-ELLE UNE ÉTAPE-CLÉ À NE PAS NÉGLIGER ?



DEUX-TIERS DES DEVIS NE FONT JAMAIS L'OBJET DE RELANCE !

Certains peuvent penser qu'il n'est pas nécessaire de relancer le client. Sans nouvelles de ce dernier, cela signifie sans doute qu'il n'est tout simplement pas intéressé par l'offre, alors pourquoi perdre du temps ?

Pour d'autres, la relance commerciale paraît indispensable mais faute de temps, ils ne peuvent s'y consacrer pleinement.

Or, si l'on regarde le temps et l'énergie que la prospection a nécessité (ne serait-ce que pour susciter l'intérêt de quelques prospects) pour pouvoir ensuite engager une discussion, puis élaborer une offre en adéquation avec les besoins du client, pourquoi ne pas **aller au bout de sa démarche commerciale** en essayant de comprendre pourquoi le client ne rappelle pas ?

SUITE À L'ENVOI D'UN DEVIS, ON PEUT RESTER SANS NOUVELLES DU CLIENT POUR PLUSIEURS RAISONS

Il est possible que le client n'ait tout simplement pas reçu le devis suite à une erreur d'adresse mail par exemple ; il est possible également que le client ait oublié le devis sur un coin de table, cela ne signifie pas pour autant qu'il ait pris sa décision.

De multiples raisons peuvent expliquer pourquoi le client n'est pas revenu vers vous sans pour autant que ce soit à cause d'un refus.

C'est pourquoi la relance peut simplement commencer en lui demandant s'il a bien reçu l'offre. Cette accroche simple permet ensuite d'engager la conversation, savoir s'il a pris sa décision, et de fait, être enfin fixé.

LES ATOUTS DE LA RELANCE COMMERCIALE

Recontacter le client est loin d'être inutile et est encore moins une perte de temps car, quoiqu'il en soit, cela permet de **maintenir la relation client**. La plupart du temps, le client appréciera la démarche car, même s'il ne vous choisit pas, il restera sur une bonne impression par rapport au sérieux de votre entreprise.



Il faut bien se dire que même si le client refuse le devis, il s'agit d'un « non » uniquement par rapport à cette offre-là. « *Un prospect qui dit « non » pour une offre, reste un prospect potentiel pour demain* », laissez une porte ouverte...

La relance commerciale est une étape indispensable à ne pas négliger. Au pire, cela vous permettra de **rester en contact avec de potentiels clients**, et au mieux, de participer à la **notoriété de votre entreprise** et de **générer du chiffre d'affaires** !

FAIRE APPEL À UNE ASSISTANTE COMMERCIALE INDÉPENDANTE

La relance commerciale fait partie des missions de l'assistante indépendante.

Externaliser cette tâche peut vous faire gagner du temps, et de l'argent par la même occasion grâce à la signature de nouveaux devis. Par ailleurs, ayant un rôle d'intermédiaire entre vos clients et vous-même, la relance sera plus aisée pour l'assistante de par sa neutralité dans la relation commerciale.

Certes, faire appel à une assistante indépendante représente un coût, mais il faut davantage le percevoir comme **un investissement** au regard des devis signés qui auraient pu ne jamais l'être !



**Eve Segura Assistance vous aide à atteindre vos objectifs
alors n'hésitez pas à me contacter !**

