

EXEMPLE DE PLAN PILOTE / 01

Un processus. Un résultat vérifiable.

Voici à quoi pourrait ressembler un pilote délimité pour un artisan. Toutes les données et les opérations sont fictives.

01 Le processus convenu.

La demande est identifiée et attribuée à une personne responsable. Un brouillon demande les dimensions et des photos, sans promettre de prix ni de date. Le CRM contient le contexte, le responsable et la prochaine étape.

02 Ces cas vont à une personne.

Prix, remises, dates fermes et modifications contractuelles. Réclamations, urgences et informations contradictoires. Une réponse ou un refus arrête la séquence de relance.

03 Convenir des mesures avant de commencer.

Définissez ce qui compte comme demande et quand commence et finit le délai de réponse. Distinguez accusés de réception et réponses utiles. Notez la période, la taille de l'échantillon et les exceptions. Délai médian jusqu'à la première réponse utile. Minutes de vérification et de correction par demande traitée.

04 Les tests importants.

Une entrée en double ne crée pas un second contact. Un échec de mise à jour du CRM est visible et peut être traité manuellement. Code source, configuration et transmission

Cet exemple illustre un mandat possible. Ce n'est ni une référence client ni une promesse de résultat.

Réserver un bilan gratuit de 20 minutes

En allemand ou anglais · sans engagement

deeplogicworks.com/book · hello@deeplogicworks.com