

Checklist Suivi client

Recontactez vos clients et offrez leur un service
clientèle digne de ce nom

Avec l'arrivée de la boisson PSiO, le suivi de ses clients prend un tout autre sens. En plus de leur offrir un service après-vente digne du marketing relationnel (d'où son appellation) pour l'utilisation de leur appareil, ce service permet également d'informer efficacement vos clients des autres produits et services offerts par la marque PSiO. Nous vous conseillons ici de proposer à votre client une réunion, voir même une seconde réunion si la première ne suffit pas. Un suivi ultérieur de son client est également toujours intéressant !

- a. 1^{ère} réunion : La prise en main du PSiO (1h)
- b. 2^{nde} réunion : L'utilisation du PSiO pour traiter des thématiques plus poussées (1h)

1^{er} rendez-vous

Accompagnement de votre client dans le processus de prise en main du PSiO

Remarques :

- Les « utilisateurs PSiO satisfaits » feront la promotion de l'appareil. Concentrez-vous sur eux ! La motivation à promouvoir l'appareil est directement corrélée aux bénéfices qu'ils apportent à l'utilisateur.
- Il n'est pas nécessaire d'être ambassadeur pour qu'un client satisfait parle du PSiO dans son entourage et vous fasse une publicité gratuite.
- Lors de la vente du PSiO, proposez à votre client un rendez-vous dès réception de son appareil afin de le guider pour la prise en main rapide de son dispositif.
- Le rendez-vous peut se faire en présentiel ou par zoom.
- Demandez-leur de s'assurer d'avoir leur appareil PSiO à côté d'eux car ils auront besoin du numéro de série pour l'enregistrement si la personne n'a pas encore enregistré son PSiO.

CHECKLIST

- *Informez votre client que cela prendra environ 1 heure.*
- *Prise en main du PSiO avec le client (suivi du petit manuel): Boutons, charge, etc.*
- *Enregistrement du PSiO (garantie & téléchargement programmes)*
- *Création du dossier MP3 sur ordinateur avec la copie des programmes du PSiO dans le dossier*
- *Guidage dans le téléchargement des programmes et le chargement dans les lunettes*
- *Rejoindre le groupe Facebook PSiO Chat (forum de discussion)*

Exercices pratiques à proposer à votre nouvel ambassadeur:

- *Essayer tous les programmes du PSiO*
- *Lire le magazine PSiO*

2^{ème} rendez-vous

Accompagnement de votre client dans le processus d'utilisation poussée du PSiO et découverte des autres produits venant renforcer les effets du PSiO.

Remarques :

- Ce second rendez-vous est fortement conseillé si vous n'avez pas eu l'occasion d'exposer toutes les infos durant le premier rendez-vous.

CHECKLIST

- Vérifiez que votre client a rejoint le groupe Facebook PSiO Chat
- Répondez à toutes leurs questions
- Expliquez-leur le protocole d'utilisation du PSiO lorsque la personne souhaite travailler sur une thématique spécifique. Aidez-vous du PSiO magazine et du PSiO Coaching
- Visite du PSiOSTORE et présentation des autres produits
- Expliquez les bienfaits de la boisson PSiO Eveil sur les principes de nutriments pour les cellules nerveuses ainsi que le principe de conditionnement gustatif
 - Le concept du DRINK est parfaitement aligné sur les enregistrements audio de haute vigilance (méditation, visualisation, turbo siestes, etc...): PSiO EVEIL
 - Description du concept BIO décliné en 7 extraits de plantes
 - Le prix de lancement : 2.25 €/canette de 250 ml
 - Packs de 24, 48, 96 canettes
 - Auto-ship possible chaque mois
- Décrivez les bienfaits de l'oreiller et des huiles essentielles
- Le statut de « client privilégié » et ses avantages lors de l'organisation d'un atelier avec ses connaissances (chèques cadeaux offerts aux amis ?)
- Évoquez l'ambassade PSiO si vous constatez que votre client a un profil commercial.

Les outils à votre disposition

- N'oubliez pas d'utiliser votre Psistore comme CRM pour mettre des commentaires sur les fiches de vos clients afin de ne pas perdre le fil.