

Chouchoutez vos clients !
ils vous le rendront





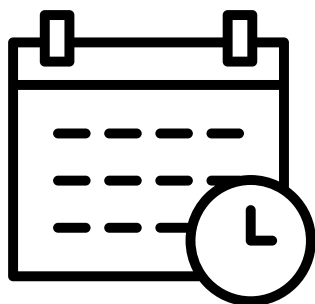
1. Prenez des nouvelles régulièrement

Rien de plus simple, mais ça fait toute la différence. Même un petit message ou un appel de courtoisie peut raviver une relation en sommeil.



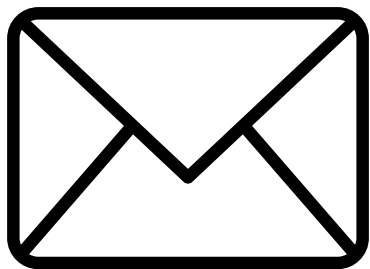
2. Informez-les en priorité de votre actualité

Publier sur LinkedIn, c'est bien.
Mais adresser un message direct à vos clients pour les en informer, et leur expliquer en quoi cela pourrait leur être utile, c'est encore mieux !



3. Prévoyez du temps dans votre agenda pour faire le point

Actifs ou inactifs, vos clients méritent une attention continue. Planifiez un moment chaque trimestre pour faire un tour d'horizon.



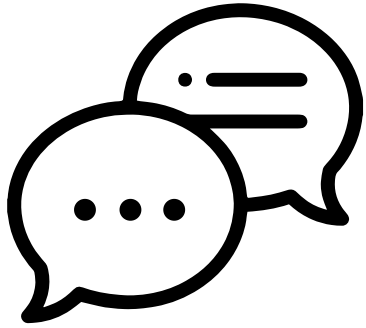
4. Ne négligez pas la période des vœux

Une carte, un message personnalisé ou un clin d'œil à cette période de l'année peut renforcer considérablement le lien.



5. Interagissez avec leurs publications

Aimer, commenter, partager :
c'est aussi ça, entretenir le lien.
Vos clients remarquent quand
vous interagissez avec leurs
publications.



6. Partagez une info utile en lien avec leur activité

Une réglementation change ?
Une actu les concerne ? Faites-
leur suivre. C'est une façon
concrète de montrer qu'ils
comptent pour vous.

Bref : chouchoutez vos clients toute l'année !

Entre deux projets, entre deux mails, entre deux pauses café. La relation client se cultive au fil du temps, et ils vous le redront bien.