

**+ 60 DÉCLENCHEURS
DE RECO**



1. CE QUE TU PEUX DÉCLENCHER

CE QUE TU PEUX DÉCLENCHER

DEMANDE UNE MISE EN RELATION CIBLÉE

“Si quelqu’un de ton réseau rencontre ce type de problématique, je suis preneur d’une mise en relation, même rapide.”

Cible un problème précis.

Plus le problème est clair, plus la personne peut identifier un nom.

Tu guides son attention sans pression.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DÉCLENCHER

FOURNIS UNE PHRASE À RELAYER

“Si tu veux faire passer le mot, je peux te proposer une phrase toute prête.”

Joins-la directement.

***Tu élimines la charge mentale.
C'est actionnable en 5 secondes.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DÉCLENCHER

OBTIENS UNE VALIDATION RÉUTILISABLE

Quand on te donne un commentaire positif sur ta presta, propose :

“Je peux utiliser ton retour dans mes communications ?”

Tu transformes un feedback spontané en preuve sociale, sans forcer une recommandation explicite.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DÉCLENCHER

DEMANDE UNE RECOMMANDATION ANONYME

“Si tu préfères rester discret, tu peux simplement me transmettre ton contact. Je m’en occupe.”

*Tu offres une sortie “sans implication publique”.
Idéal pour les contacts plus réservés.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DÉCLENCHER

SOLLICITE UNE DOUBLE RECO

“Est-ce que deux personnes te viennent en tête
à qui ça pourrait être utile ?”

*Un objectif chiffré augmente les chances de réponse.
Tu actives plus d'opportunités sans être insistant.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DÉCLENCHER

ACTIVE UNE RECO DIFFÉRÉE

“Si le sujet revient dans une conversation,
pense à moi.”

Tu peux ajouter : “Je te laisse un court résumé si
besoin.”

***Tu n'exiges pas une action immédiate.
Tu prépares le terrain pour des recos en différé,
naturelles.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DÉCLENCHER

COMBINE RETOUR + OUVERTURE

“Si c’était utile pour toi, tu vois quelqu’un d’autre à qui ça pourrait servir ?”

***L’enchaînement est logique, sans rupture.
Tu gardes l’élan de satisfaction.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DÉCLENCHER

CRÉE UNE OPPORTUNITÉ DE RELAIS

“Si tu penses à quelqu’un, je peux te rédiger un message clair avec le contexte.”

***Tu guides et tu cadres.
Moins de risque de mauvaise formulation ou
d’hésitation.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DÉCLENCHER

PROPOSER UN MESSAGE PRÊT À TRANSFÉRER

Prépare un message autonome :

Intro courte, contexte, bénéfice, lien d'action.
Testé, éprouvé, envoyé tel quel.

*Idéal pour les interlocuteurs pressés ou distants.
Tu limites les points de friction.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DÉCLENCHER

SUGGÉRER UNE RECOMMANDATION INDIRECTE

“Tu peux aussi juste parler de ce qu’on a fait,
sans forcément me citer.”

***Tu autorises une forme libre de transmission.
Tu étends ta portée sans rendre la personne
responsable du contact.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



2. CE QUE TU DOIS OBSERVER

CE QUE TU DOIS OBSERVER

NOTE CHAQUE “MERCI” SINCÈRE

Quand on te dit “merci” de façon spontanée (mail, visio, message vocal), note la date et reviens dans les 48h avec une ouverture.

C'est un pic émotionnel.

La satisfaction est fraîche, la disponibilité mentale est haute.

Le moment idéal pour amorcer une reco.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS OBSERVER

CAPTE LES VALIDATIONS ORALES EN VISIO

Quand un client dit “c’est exactement ce qu’il me fallait” en call, note ses mots.

Et renvoie-les par écrit ensuite, avec une ouverture.

Beaucoup de signaux passent à l’oral et disparaissent.

Les formaliser permet de les transformer en action.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS OBSERVER

REPÈRE LES SILENCES POSITIFS

Quand un client ne pose plus de question, ne relance pas, ne négocie pas = tout roule.
Utilise cette stabilité comme tremplin.

***L'absence de friction est un signal d'alignement.
C'est souvent là que la confiance est maximale.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS OBSERVER

OBSERVE LES RÉACTIONS RAPIDES

Une réponse rapide à un message de livraison ou de relance = relation vivante.

Profite de cette réactivité pour formuler une demande.

La vitesse de réponse montre l'ouverture et la fluidité de la relation. Ne laisse pas ce canal tiède refroidir.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS OBSERVER

SURVEILLE LES REPOSTS OU MENTIONS

Si un client partage ton contenu, te cite ou like un témoignage → enclenche une discussion en DM sur son propre retour d'expérience.

***Ce sont des signaux publics de validation.
Autant les transformer en témoignage ou en reco
directe.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS OBSERVER

REMONTE L'ORIGINE DES RECOS SILENCIEUSES

Quand quelqu'un te contacte avec un message du type "On m'a parlé de toi", demande d'où ça vient, remercie la source, et relance si le lien est chaud.

*Beaucoup de recos passent sous le radar.
En les retraçant, tu valorises la personne à l'origine...
et tu peux lui en demander une autre.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS OBSERVER

DÉCÈLE LES SIGNAUX DE FIERTÉ CLIENT

“J’ai hâte de montrer ça à mon équipe”,
“Je vais en parler à mon boss”,
“On va publier ça”
→ ce sont des amorces.

Relance dans la foulée.

***Quand ton client veut briller avec ton travail, c’est une
opportunité immédiate de reco.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS OBSERVER

CAPTE LES PRISES DE PAROLE SPONTANÉES

Si un client parle de toi en réunion devant d'autres ("ça, c'est X qui nous l'a recommandé"), note-le, puis relance à froid après.

Ce type de validation spontanée prouve qu'il t'intègre dans sa crédibilité.

Tu peux l'utiliser comme tremplin vers d'autres contacts.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS OBSERVER

OBSERVE LES COMPARAISONS FLATTEUSES

“C’est bien mieux que ce qu’on avait avant”, “on n’a jamais eu un suivi comme ça”

→ relance dans la foulée.

Une comparaison flatteuse est un jugement spontané très engageant.

C’est le bon moment pour demander une reco pendant que l’écart est frais.



CE QUE TU DOIS OBSERVER

NOTE LES FINS DE MISSION SANS CONFLIT

Une mission qui se termine proprement, dans les temps, sans tension, est un terrain fertile.

Profite de la clôture pour glisser une demande.

Beaucoup attendent un “grand merci” pour demander.

Mais une fin lisse, un client satisfait silencieux, est souvent un moment tout aussi propice.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.

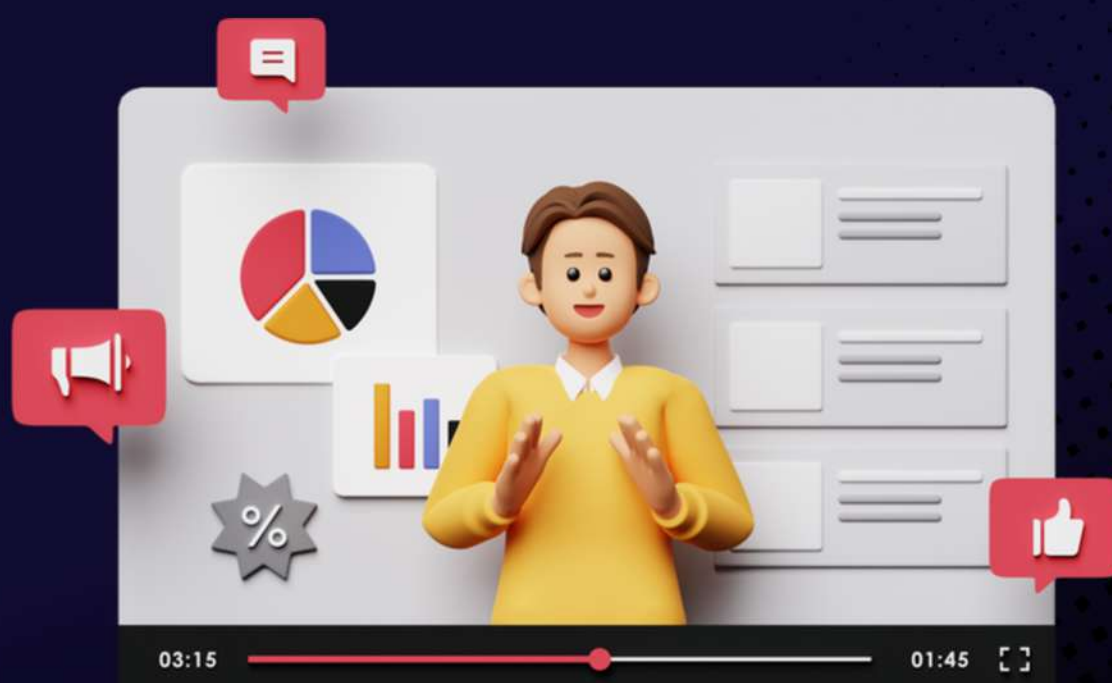


 **PAUSE CACAO**

INDÉPENDANT

MASTER CLASS

**GÉNÈRE DU CA AVEC TA RELATION CLIENT
EN 3 SESSIONS**



Réserve ta place
Lien en 1er commentaire

3. CE QUE TU PEUX DIRE

CE QUE TU PEUX DIRE

APPUIE-TOI SUR LE TRAVAIL ACCOMPLI

“Je suis content de ce qu’on a construit ensemble. Tu penses que ça pourrait être utile à quelqu’un dans ton entourage ?”

*Tu pars du résultat pour ouvrir la reco.
C’est fluide, basé sur du concret.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DIRE

DEMANDE UNE RECO CIBLÉE

“Tu aurais une personne à me recommander
qui rencontre ce type de problème ?”

→ Reste sur le besoin client, pas sur toi.

*Formuler la demande autour du problème oriente la
réflexion vers une vraie mise en relation.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DIRE

POSE UNE QUESTION OUVERTE DIRECTE

“À qui tu pourrais me recommander en priorité aujourd’hui ?”

Tu engages une vraie réflexion sans tourner autour du pot.

L'autre peut visualiser immédiatement un nom.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DIRE

ORIENTE SUR UN SECTEUR OU UN PROFIL

“Tu connais quelqu’un dans [secteur] qui pourrait avoir ce besoin-là ?”

*Aide ton contact à scanner son réseau avec un filtre.
Plus simple à activer.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DIRE

UTILISE LA FORMULATION “SI C’ÉTAIT POUR TOI...”

“Si tu devais faire appel à quelqu’un pour ce type de sujet, tu penserais à moi ?”

Permet de tester le niveau de confiance sans demande frontale.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DIRE

DEMANDE UNE RECO DIFFÉRÉE

“Si quelqu’un évoque ce sujet autour de toi,
n’hésite pas à penser à moi.”

*Prépare ton contact à réagir quand l’occasion se
présente.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DIRE

ENCHAÎNE RETOUR + RECO

“Si c’était utile pour toi, tu vois quelqu’un d’autre à qui ça pourrait servir ?”

Tu capitalises sur l’élan de satisfaction pour élargir le champ.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DIRE

DEMANDE UNE INTRO À FAIBLE ENGAGEMENT

“Si jamais tu penses à quelqu’un, je suis preneur d’un simple contact, sans pression ni formalisme.”

Tu rassures.

Moins de barrière mentale, plus de chances d'action.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DIRE

ACTIVE LA RÉCIPROCITÉ

“Je cherche à parler à 2-3 personnes concernées par ce sujet.

Si tu as un nom, je te rends la pareille dès que je peux.”

***Tu crées une logique d'échange, pas de faveur.
Moins de gêne, plus d'efficacité.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX DIRE

ANCRE LA RECO DANS LE CONTEXTE CLIENT

“Je cherche à aider des gens qui vivent ce que tu vivais il y a 2 mois.

Tu vois à qui ça pourrait parler ?”

Tu relies la demande à son expérience. C'est plus personnel, plus projetable, plus crédible.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



4. CE QUE TU DOIS ÉVITER

CE QUE TU DOIS ÉVITER

TOURNER AUTOUR DU POT

“Je sais pas si c’est le bon moment mais...” ou
“Je comprends si tu ne peux pas...” = auto-
censure immédiate.

***Tu transformes une demande simple en gêne inutile.
L’autre se met sur la défensive avant même d’y
penser.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS ÉVITER

PARLER DE TOI AU LIEU DU CLIENT

“Je cherche à développer mon activité...” → trop centré sur toi. Reformule autour du problème que tu règles.

*L'autre ne te doit rien.
Il ne t'aidera que s'il pense à quelqu'un concerné, pas
parce que tu galères.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS ÉVITER

MULTIPLIER LES CONDITIONS

“Si tu connais quelqu’un, mais seulement si t’es à l’aise, et si c’est pas trop te demander...”

*Trop de précautions = message flou.
Tu transformes une action simple en casse-tête
émotionnel.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS ÉVITER

DEMANDER “UNE RECO” DE MANIÈRE ABSTRAITE

“Tu pourrais me faire une reco ?”
→ Quoi ? Comment ? À qui ? Où ?

C'est trop vague.

L'autre ne sait pas ce que tu attends ni comment le faire.

Résultat : il ne fait rien.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS ÉVITER

ATTENDRE UNE RECO SPONTANÉE

Se dire “il me recommanderait s’il était vraiment satisfait” = faux.

*Même un client ravi ne pense pas naturellement à recommander.
Il faut l’activer.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS ÉVITER

LAISSER PASSER LES BONS MOMENTS

Fin de mission, livraison, feedback enthousiaste
→ tu fais rien.

Ces moments sont des tremplins. Si tu les ignores, tu perds ton élan relationnel.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS ÉVITER

NE PAS RELANCER UNE RECO AVORTÉE

“Je t’introduis X”

→ 3 semaines passent, rien. Tu relances pas.

*Beaucoup de recos échouent faute de suivi.
Relancer, c’est maintenir la boucle ouverte.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS ÉVITER

IGNORER LES RELAIS INTERNES

Tu parles uniquement à ton interlocuteur principal, sans identifier qui, autour de lui, pourrait relayer ton nom.

Dans beaucoup d'organisations, les vraies recos passent en interne.

Si tu ne creuses pas, tu loupes une opportunité.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS ÉVITER

FORCER UNE RECOMMANDATION PUBLIQUE

“Tu veux mettre un avis sur LinkedIn ?” → sans avoir testé la zone de confort.

*Certaines personnes préfèrent rester discrètes.
Une demande publique mal calibrée peut casser la
dynamique.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU DOIS ÉVITER

DEMANDER SANS PRÉPARER LE TERRAIN

Tu demandes une reco sans avoir créé de contexte, sans timing, sans lien.

*C'est perçu comme une tentative isolée, intéressée.
Pas comme une suite logique d'une relation.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



 **PAUSE CACAO**

MISSION

CUSTOMER HERO

**LE PODCAST OÙ ON PARLE
CLIENTS, FIDÉLISATION ET BUSINESS.**



5. CE QUE TU PEUX SYSTÉMATISER

CE QUE TU PEUX SYSTÉMATISER

PRÉVOIS LA DEMANDE DÈS LE KICK-OFF

En début de mission, indique qu'un retour ou une reco est prévue à la fin.

Tu prépares le terrain. Zéro surprise, plus d'engagement, moins de gêne.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX SYSTÉMATISER

CALCULE LE BON TIMING

Note les moments clés où ton client est le plus en confiance (livraison, validation, fin de sprint).

Ces moments sont mécaniquement propices. Les intégrer te rend proactif.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX SYSTÉMATISER

LISTE LES MOMENTS À OBSERVER

Repère en amont les moments d'émotion positive pour en faire des déclencheurs potentiels.

Tu transformes des signaux flous en points d'action clairs.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX SYSTÉMATISER

UTILISE UN TABLEAU DE SUIVI DES CONTACTS

Centralise dans un doc les clients, niveaux de satisfaction, moments propices, relances faites, recos obtenues.

Suivre tes demandes évite l'oubli, les relances à l'aveugle, et t'aide à bâtir une boucle efficace.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX SYSTÉMATISER

PRÉPARE DES MESSAGES TYPE

Aie toujours 3-4 formulations prêtes selon le profil, le lien, le canal.

Tu gagnes du temps, tu réduis la friction mentale, tu restes dans l'action.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX SYSTÉMATISER

DÉFINIS DES SEUILS DE SATISFACTION

Identifie des phrases-clés ou des comportements qui valident qu'un client est "prêt" pour une reco.

Tu ne te poses plus la question : tu sais quand activer.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX SYSTÉMATISER

INTÈGRE UNE ÉTAPE RECO DANS TON PROCESS DE FIN DE MISSION

Checklist finale : livrable, facture, reco.

***Tu rends la reco aussi naturelle que le reste. Pas
besoin d'inventer un prétexte.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX SYSTÉMATISER

CRÉE UN RITUEL POST-LIVRAISON

48h après la livraison, tu reviens avec un message d'ouverture vers une reco.

Tu captes l'élan de satisfaction sans que ça paraisse forcé.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX SYSTÉMATISER

CAPITALISE SUR LES RECOs REÇUES

Chaque reco reçue = prétexte pour valoriser publiquement et relancer une boucle.

Une reco réussie peut en générer 2 autres si tu la travailles intelligemment.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE TU PEUX SYSTÉMATISER

INSTALLE UNE ROUTINE DE SUIVI HEBDO

Chaque semaine, prends 1h pour faire le point : clients actifs, recos lancées, relances à prévoir, messages à ajuster.

Tu n'attends pas "le bon moment" : tu fabriques une régularité. C'est ça qui alimente la machine.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



6. CE QUE ÇA DÉCLENCHÉ VRAIMENT

CE QUE ÇA DÉCLENCHÉ VRAIMENT

TU RACCOURCIS TON CYCLE DE VENTE

Une reco bien faite t'amène direct à la bonne personne, avec la bonne posture.

***Moins de friction, plus de confiance → les deals
avancent plus vite.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE ÇA DÉCLENCHÉ VRAIMENT

TU GAGNES DU TEMPS DE PROSPECTION

Chaque reco bien activée = 1 lead qualifié de moins à aller chercher dans le dur.

Tu remplaces le cold par du chaud. Ça se chiffre très vite.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE ÇA DÉCLENCE VRAIMENT

TU AUGMENTES TON TAUX DE CLOSING

Les contacts issus de recommandations ont un taux de closing 2 à 5× supérieur (source : Hubspot, 2022).

Le transfert de confiance fait une partie du taf pour toi.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE ÇA DÉCLENCE VRAIMENT

TU RÉACTIVES DES CLIENTS DORMANTS

Une demande de reco peut réveiller un client inactif → il pense à un contact... et se redit que toi aussi, t'étais utile.

Effet ricochet : la demande crée une nouvelle opportunité directe.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE ÇA DÉCLENCHÉ VRAIMENT

TU FAIS GRIMPER TA VALEUR PERÇUE

Un client qui te recommande devient ton ambassadeur → ça te positionne comme référence, pas comme prestataire.

Les recos te donnent un statut. Pas juste du flux, de l'autorité.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE ÇA DÉCLENCHÉ VRAIMENT

TU RECRÉES DES CONVERSATIONS STRATÉGIQUES

La demande de reco, c'est un prétexte pour
reparler des résultats, de la vision, du besoin.

*C'est plus qu'un "tu connais quelqu'un ?" → c'est une
relance à forte valeur.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE ÇA DÉCLENCHÉ VRAIMENT

TU MULTIPLIES LES POINTS D'ENTRÉE

Une seule mission peut ouvrir 2 ou 3 portes :
autre service, autre boîte, autre secteur.

Tu démultiplies les relais à partir d'un seul client.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE ÇA DÉCLENCHÉ VRAIMENT

TU BAISSES TON COÛT D'ACQUISITION

Une reco client, ça te coûte 0€.

Même avec une récompense symbolique, le ROI est imbattable.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE ÇA DÉCLENCHÉ VRAIMENT

TU CRÉES UN ACTIF RELATIONNEL

Chaque demande posée, chaque intro reçue,
chaque feedback transformé → ça se stocke, ça
se réutilise.

***Ton capital relationnel devient un vrai levier business,
pas juste un “réseau”.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



CE QUE ÇA DÉCLENCHÉ VRAIMENT

TU ENCLENCHES UNE MACHINE À CASH

Une bonne reco bien exploitée → c'est une
vente rapide, sans discount, avec un cycle
court.

***Tu construis un pipeline parallèle, plus fluide, plus
rentable.***



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



BONUS :
TES
TEMPLATES
DE MESSAGES
À UTILISER
DIRECT !

BONUS : TEMPLATES DE MESSAGES À UTILISER DIRECT !

À CHAUD (FIN DE MISSION)

E-Mail

*Hello [Prénom],
Merci encore pour ta confiance sur ce projet.*

*Je sais que ce type d'accompagnement peut aussi être
utile à d'autres profils dans ton entourage.*

*Est-ce que quelqu'un te vient en tête à qui je pourrais
proposer la même chose ?*

Message court (LinkedIn, WhatsApp)

*Hello [Prénom],
Merci encore pour ta confiance.
Si quelqu'un te vient en tête à qui ce type
d'accompagnement pourrait être utile, je suis preneuse.
Tu me dis?*



**BONUS : TEMPLATES DE MESSAGES À
UTILISER DIRECT !**

À FROID (CLIENT ANCIEN)

E-Mail

Hello [Prénom],

Je repensais à ce qu'on avait fait ensemble.

C'est typiquement le genre d'approche qui peut aussi servir à d'autres, surtout en ce moment.

A qui tu penses dans ton réseau, qui pourrait avoir un projet similaire ?

Message court (LinkedIn, WhatsApp)

Hello [Prénom],

Je repensais à ce qu'on avait fait ensemble.

A qui tu penses dans ton réseau, qui pourrait avoir un projet similaire ?



BONUS : TEMPLATES DE MESSAGES À UTILISER DIRECT !

RECO DIFFÉRÉE

E-Mail

Hello [Prénom],

Tu sais ce qu'on a mis en place, et pour qui ça peut faire sens.

*Si le sujet ressort dans ton entourage, tu peux m'orienter ?
Je ferai le relais.*

Message court (LinkedIn, WhatsApp)

Hello [Prénom],

Si tu recroises ce type de besoin dans ton entourage, je suis preneuse d'une mise en relation.

Je peux t'envoyer un message à transmettre si tu veux.



**BONUS : TEMPLATES DE MESSAGES À
UTILISER DIRECT !**

INTRO RÉSEAU

E-Mail

Hello [Prénom],

Tu avais évoqué [Nom] à propos de [sujet].

*Si c'est toujours pertinent, je peux lui écrire directement, ou
tu peux faire le lien, comme tu préfères.*

Message court (LinkedIn, WhatsApp)

Hello [Prénom],

*Tu avais mentionné [Nom] à propos de ce sujet.
Est-ce que je peux le contacter de ta part ?
Dis-moi ce que tu préfères.*



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



**BONUS : TEMPLATES DE MESSAGES À
UTILISER DIRECT !**

RELANCE RECO AVORTÉE

E-Mail

Hello [Prénom],

Tu m'avais parlé de [Nom] il y a quelque temps.

Si le besoin est toujours d'actualité, je peux le contacter ?

Message court (LinkedIn, WhatsApp)

Hello [Prénom],

Tu m'avais parlé de [Nom].

Si c'est toujours d'actualité, je peux reprendre contact ?

Tiens-moi au courant.



Annick Mauriange ⚡ **CaptainCare**

GÉNÈRE PLUS DE CASH AVEC TA RELATION CLIENT. SANS PROSPECTER PLUS.



C'EST FINI 🥲
MAINTENANT, SI T'EN VEUX PLUS...



ABONNE
TOI



MERCI !

THE
END.