

3 étapes du référencement

Étape 1 - Trouver vos vrais supporters

- Sondez tous vos clients (incluant les conjoints) dès que la transaction est ferme
- Appelez et remerciez de vos clients qui complète le sondage
- Classez vos clients en fonction des permissions de publication
- Demandez-leurs s'ils seraient prêts à vous servir de référence pour de nouveaux clients
- Donnez la priorité à vos supporters dans votre CRM
- Contactez les clients qui ne répondent pas au sondage
- Si un client est insatisfait, travaillez à corriger la situation

121 QA Nathalie Guindon

1 Archives de l'enquête [3 étapes du référencement](#)

2 "Nathalie était toujours présente et disponible pour nous. Elle était dévoué et inspirait confiance. Elle était très professionnel, un service au-déjà de nos attentes. Un gros merci!!!"

3 Permission de publier le commentaire. Permission d'inclure mon nom.
Nom: Janie Rousseau
Adresse: 103 Châteaux

Mesures des résultats:

			Fortement en désaccord	Entièrement d'accord
			1	7
Loyauté	1	Satisfaction	○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ●	
Je recommanderai mon courtier immobilier à d'autres personnes.	2	Référence	○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ●	
	3	Rétention	○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ●	
Aspect	4	Équipement	○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ●	
	5	Installations	○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ●	
	6	Personnel	○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ●	
	7	Matériel	○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ●	

4 Je recommanderai mon courtier immobilier à d'autres personnes.

5

- 1 Cliquez pour consultez vos sondages dans votre dossier personnel
- 2 Témoignages: Votre outil de vente le plus puissant
- 3 Permission de partager     
- 4 Clients qui vont parler en bien de vous
- 5 Compte rendu de vos clients face à la qualité de vos services

Étape 2 - Partagez leurs témoignages

- Publiez les témoignages autorisés (noms/adresses) sur votre site web
- Ajoutez un témoignage gagnant à votre signature courriel
- Ajoutez des témoignages dans votre matériel promotionnel
- Facilitez le partage des commentaires de vos clients sur les réseaux sociaux

Cher Janie,

J'apprécie énormément votre autorisation à publier vos commentaires sur Facebook.

Nathalie était toujours présente et disponible pour nous. Elle était dévoué et inspirait confiance. Elle était très professionnel, un service au-délà de nos attentes. Un gros merci!!!

Janie Rousseau, 103 Châteaux

Simplement cliquer sur le lien suivant et copiez/coller vos commentaires -

<< Insert URL Facebook de la compagnie >>

Merci, Cordialement

Étape 3 - Restez en tête

- Acheminer de l'information pertinente que vos clients pourront partager avec leurs amis:

Déplacement	www.atlasvanlines.ca
Décoration de maison	www.hgtv.com
Aménagement de l'espace	www.homestyler.com
Choisir les couleurs de peinture	www.benjaminmoore.com

- Fournir une courte biographie: Quels sont mes services, Pourquoi faire affaire avec moi, etc.
- Ajustez votre biographie selon le type de client (ex. premier acheteur, retraité etc.)
- Si un nouveau client vous est référé par un client actuel, demandez une rencontre personnalisée
- Conservez vos supporters au courant de l'évolution de la transaction
- Envoyez un cadeau aux clients qui vous ont référés lorsque la transaction est fermée
- Invitez vos clients à une fête annuelle en guise de remerciement
- Restez en contact en acheminant des informations relatives à l'immobilier local