



PETIT EXERCICE AVANT LE RDV

# DEFIS & OBJECTIFS

## DEFIS & OBJECTIFS

Bonjour,

Je m'appelle Céline et je suis chargée de vous accompagner sur votre projet CRM. Ma principale mission est d'aider les entreprises à augmenter leur chiffre d'affaires, réduire leurs dépenses et le risque de conformité légale à l'aide de Cirrus Shield.

Afin de bien préparer notre RDV, j'ai besoin de connaître votre parcours. J'ai préparé quelques questions à cet objectif.

Attention, l'idée ici n'est pas de parler de vos défis et de vos objectifs pour le projet CRM mais de parler des défis et des objectifs de votre entreprise.

Vos réponses me permettent de savoir où je dois vous aider exactement pour réussir et surmonter les obstacles auxquels votre business fait face.

Soyez le plus précis possible svp, car c'est ce qui me permettra de vous aider.

**Q1 : Quels sont les défis auxquels votre entreprise fait face ?**

**Q2 : Combien de clients gérez-vous chaque année ?**

**Q3: Combien de temps cela vous prends-t-il pour générer les documents liés à la relation avec un client (devis, factures, conventions, etc.)?**

# CIRRUS SHIELD CRM

**Q4 : Quelques chiffres :**

- 1- A combien s'élève votre Chiffre d'Affaires aujourd'hui ?**
- 2- Quel est votre Chiffre d'Affaires souhaité ?**
- 3- Quel est votre taux de conversion de prospect à client ?**