

## **ANAIIS X BLOOM COMPTABILITÉ**

### **REPORTING 18/04/2024**

Hours : 3

Call : 10

Dont RDV obtenu : 1

Dont non intéressé : 1

Dont numéro incorrect : 1

Dont non répondu : 8

Lead où un rdv était déjà positionné par le client : 12 (classé dans RDV planifié)

Ajout d'une signature type dans mes mails pour gain de temps pour envoi au client qui ne répondent pas :

Bonjour X,

Je suis Anaïs de chez Bloom Comptabilité. Vous nous avez transmis vos coordonnées il y a quelque temps pour discuter de services comptables pour votre entreprise. Nous avons essayé de vous contacter par téléphone sans succès. Êtes-vous toujours à la recherche d'une assistance pour votre comptabilité et tenue de livres ?

Cordialement

Travail sur le texte du template.

# ANALIS X BLOOM COMPTABILITÉ

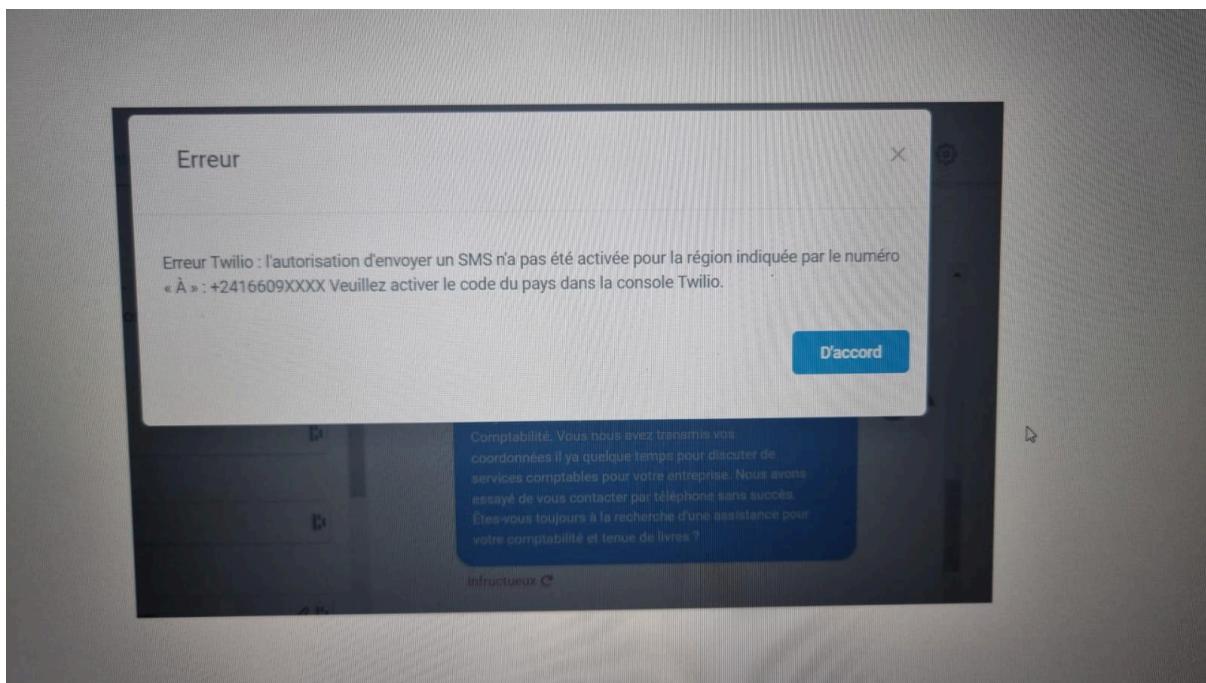
## REPORTING 19/04/2024

Hours : 8h30-12H30 / Pause / 14H30-17H30 = 7H.

- > la colonne "nouvelle perspective" a été cleané entièrement aujourd'hui avec :
- > nbre d'appel passé : 20
- > nbre qui veulent être rappelé : 3 (dont 2 déjà rappelé)
- > nbre de non intéressés : 1
- > nbre de répondu à l'appel : 5
- > nbre de rdv booker : 3 + 1 demande sur retour de mail soit **4 rendez-vous/5 appels.**
- > nbre qui n'ont pas répondu : 15 (mess. vocal + email de prise de contact)
- > nbre de rdv déjà booker en auto : 14

### À SIGNALER :

L'envoi de SMS ne fonctionne pas via Go High Level, voir capture ci-dessous :



### Demande du 19/04 par mail :

Nous devons vérifier que la colonne "gagné" contient tous les clients que nous avons conclus et qui sont répertoriés dans le CRM. Si le nom du client ne figure pas dans le CRM, cela signifie qu'ils ne proviennent pas de Facebook Ads. Par conséquent, si le nom du client n'est pas dans le CRM, nous ne le mettons pas dans la colonne "gagné".

>Réponse par mail le 19/04 à Jean-Samuel, attente retour.