

ANAI'S 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.

ANAI'S X BLOOM COMPTABILITÉ

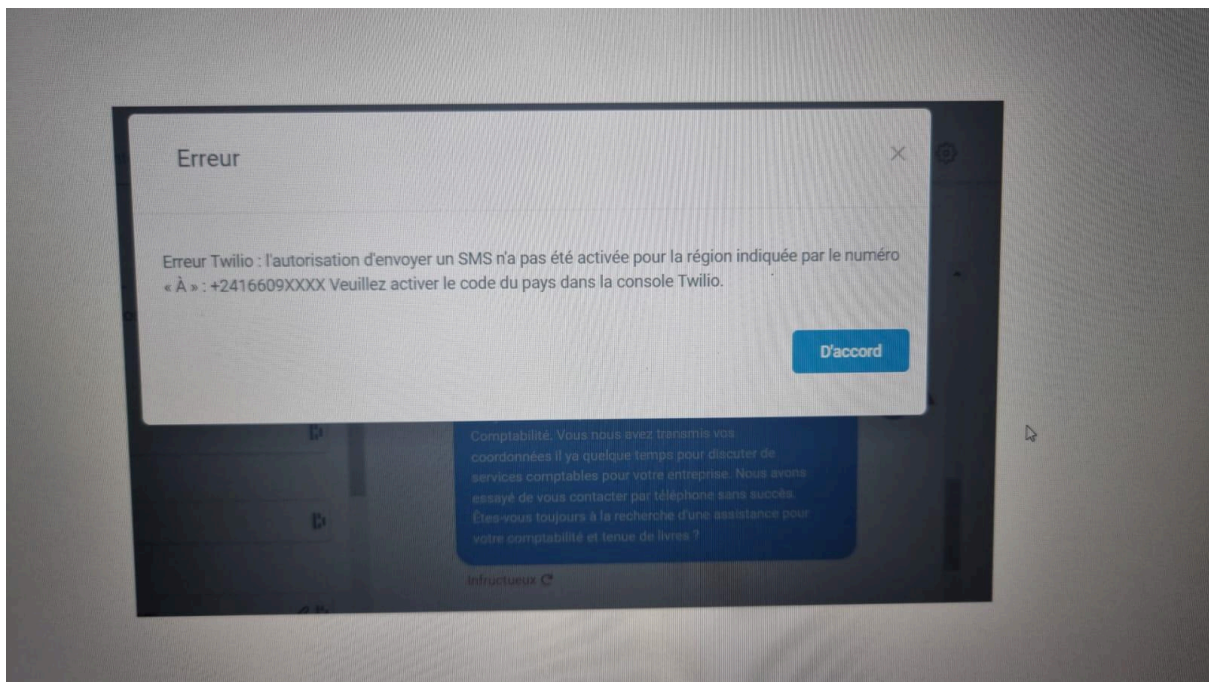
REPORTING 19/04/2024

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.

ANAIIS X BLOOM COMPTABILITÉ

REPORTING 22/04/2024

Hours : 8H30-12H30 / 13H30-17H30

11 leads traités

5 rdv déjà booké directement par le client

6 appels

2 répondus dont 1 à rappeler et l'autre pas intéressé pour le moment

4 non répondus

New : DRIPIFY - gestion messagerie

Adresse traitée : jsleboeuf3@gmail.com

Éléments traités : Tous les messages négatifs restés sans retour de la part de BLOOM. **OK**

Tableaux de suivi des coordonnées si retour positif :

- Proposition d'amélioration en faisant le tableau sur une seule page.
- Modélisation d'un nouveau tableur avec formule intelligente + filtre par métier.
- Vu avec J-S : intégrer une colonne pour ajouter le contexte (dernier message de la conversation).

Envoi de deux templates à J-S pour validation du modèle (texte ou Logigramme) sur les explications des démarches répétitives (voir PJ).

Traitement de la colonne "Gagnés" :

- ajout de la liste envoyé sur un tableur.
- Traitement suivant indication.
- Ajout d'un onglet récap avec les noms des personnes figurant dans la colonne "Gagnés" de GoHighLevel, car la plupart ne figurent pas dans la liste envoyée par mail.

OK

Objectif 24/04 :

- répondre à tous les messages de la boîte jsleboeuf3@gmail.com sur DRIPIFY.
- traitement des nouveaux Leads + colonne injoignable + colonne premier contact.
- si le travail est bien avancer : commencer à travailler sur la messagerie de contact@rhsupport.ca sur DRIPIFY.

ANAIIS X BLOOM COMPTABILITÉ

REPORTING 23/04/2024

Hours : 8H30-12H00 / 13H00-17H30 :

Call :

nbre rdv déjà book : 1

nbre d'appels : 15

nbre répondu : 8

nbre à rappeler : 3

nbre pas répondu : 7

nbre pas intéressé : 3

nbre pas intéressé pour le moment : 2

rdv obtenu : 1

Mail répondu : 1

Traitement des messages Dripify session Jean-Samuel.

Précision dans le script au Leads que j'appelle : je les préviens qu'il s'agit d'un rendez-vous téléphonique.

Toutes les personnes qui sont dans la liste « impossible à joindre » je suis en train de les rappeler, ils sont tous joignables pour la plupart.

QUESTION : Est-ce que tu sais si les quelques RDV que j'ai planifié se sont bien passés ? et est-ce que Tania consulte les notes sur lesquelles je mets les réponses aux questions (parce que hier, on s'est dit qu'elle n'avait pas accès à gohighlevel mais donc ça veut dire qu'elle ne peut pas lire mes commentaires ? et si c'est le cas peut-être trouver un autre moyen de lui transmettre les infos avant RDV ?)

OBJECTIF :

La colonne « impossible à joindre » sera clean demain.

SUGGESTION CRM :

Supprimer les colonnes « impossible à joindre » et « aucune réponse » une fois qu'elles seront toutes les deux clean.

Créer colonne « injoignable » qui sera pertinente.

ANAI'S X BLOOM COMPTABILITÉ

REPORTING 24/04/2024

Hours : 8H30 - 12H / 14H - 16H30

23 numéros trouvés dans Dropify

Colonne "incapable de joindre" **TERMINE**

Nombre d'appels : 32

ANAIIS X BLOOM COMPTABILITÉ

REPORTING 25/04/2024

Hours : 8H30 - 12H / 14H - 16H

Ajout des numéros trouvés dans le tableau par catégorie de métier.

Appels 26

RDV booked 2

Pas intéressé 3

À rappeler 3

// leads RDV déjà pris : 3

Traitement de la colonne "aucune réponse" + "À rappeler"

Traitement des nouveaux leads du jour.

Traitement de la boîte mail.

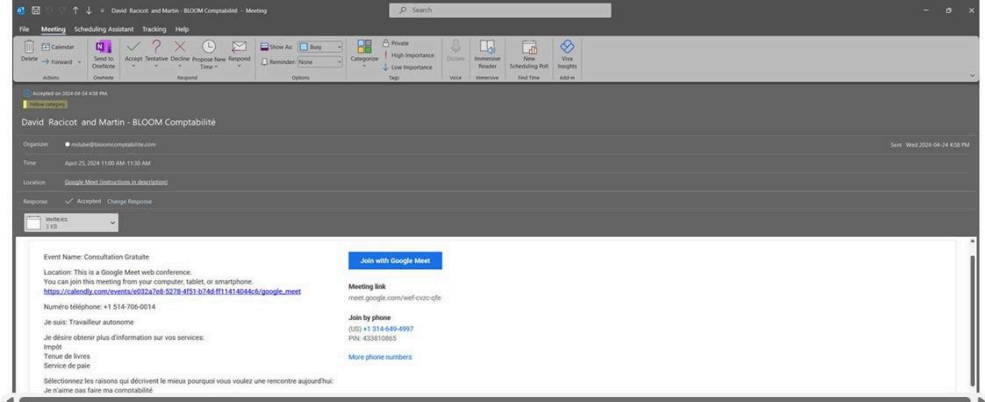
Pour information :

David Racicot <dracicot@barrelhunterclub.com>
À Anaïs Dachy; dracicot@thebarrelhunterclub.com; Martin Dubé
jeu. 25/04/2024 17:08

Bonjour Anaïs,
Je suis toujours intéressé et j'avais pris rdv avec M. Martin Dube pour ce matin à 11h, via votre plateforme Calendly, mais M. Dube ne s'est pas présenté à la réunion...

Faites-moi savoir si on peut replanifier.

Merci



Commentaire : pour info lui, il était dans la liste des "incapable de joindre". Apparemment, il avait RDV aujourd'hui à 11 h avec Martin DUBE, mais j'ai des doutes sur la véracité des propos étant donné qu'il avait été mis dans incapable à joindre au mois de janvier. Donc pourquoi planifier un RDV un avril ? ça n'a aucun sens.

Quoi qu'il en soit, je lui ai répondu pour conclure à un nouveau RDV.