Interview Fabrice

1. Peux-tu me faire une brève présentation de toi ?
2. Comment définirais-tu ta stratégie ? (Low-cost, digitalisation, spécialisation, mixte des deux, etc ...)
3. Depuis combien de temps l’as-tu mise en place ?
4. L’appliques-tu à la totalité de ta clientèle ?
5. Quel est le retour de tes clients face à leur prise en charge dans ton cabinet ?
6. Quelles ont étaient les difficultés rencontrées ?
7. Quels sont les critères positifs que tu as pu retenir ?
8. Est-ce que tu continues de la faire évoluer ou tu penses que c’est exactement la stratégie qui te convient à moyen terme ?
9. S’il fallait faire des améliorations, quelles seraient-elles ?
10. Un conseil pour ceux qui veulent se lancer ?

Virginie

1. Pouvez-vous nous faire une brève présentation de vous ?
2. A la reprise des rênes du cabinet, diriez-vous qu’il y avait une stratégie ?
3. Si oui comment la définirez-vous ? et combien de temps l’avez-vous conservé ?
4. Si non, avez-vous continué sur la même lancée avec pour objectif d’en définir une ultérieurement ?
5. Aujourd’hui, diriez-vous que vos choix suivent une orientation stratégique ?
6. Comment définirez-vous votre stratégie ?
7. Quel est le retour de vos clients face à vos orientations ?
8. Quelles ont été les difficultés rencontrées ?
9. Pouvez-vous nous donner quelques points positifs ?
10. Diriez-vous que c’est la stratégie qui vous convient à moyen terme ?
11. S’il fallait faire des améliorations, quelles seraient-elles ?
12. Un conseil pour ceux qui veulent se lancer ?