

La Méthode RAVI



Checklist pratique

Attirer, convaincre et fidéliser vos clients grâce au digital

R — Rassurer

- Ai-je des avis clients visibles ?
- Est-ce que je montre mes réalisations ?
- Est-ce que je suis clair dans mes explications ?
- Est-ce qu'on comprend qui je suis ?
- Est-ce que je mets en avant mes garanties ?

A — Rendre Acteur

- Ai-je un appel à l'action clair ?
- Est-il visible facilement ?
- Est-il facile de me contacter ?
- Est-ce que je guide mon client ?
- Est-ce que je propose plusieurs moyens de contact ?

V — Valoriser

- Est-ce que je parle de mon client ?
- Est-ce que je mets en avant les bénéfices de mes prestations ?
- Est-ce que je montre des résultats concrets ?
- Est-ce que mes messages sont centrés sur les besoins des clients ?
- Est-ce que mes clients se sentent considérés ?

I — Impliquer

- Est-ce que j'assure un suivi après la vente ?
- Est-ce que je demande des avis ?
- Est-ce que je publie régulièrement ?
- Est-ce que je pose des questions à mon audience ?
- Est-ce que j'implique mes clients dans mes décisions ?

Score / 20

Plus vous cochez de cases, plus votre communication est efficace.

Action

Choisissez 1 point à améliorer dès aujourd'hui.

Une seule action peut déjà faire la différence.



i-nt.fr/liens