

# Fidéliser grâce à l'automatisation

Écrit le : 15/12/2020

⌚ Temps de lecture : 1min



**Résoudre des pain points** c'est bien, prendre soin de ses clients même après les avoir résolus, c'est encore mieux !

La Growth Recette du jour dans notre labo de Growth Hacker Dextter est un mélange d'optimisation et d'automatisation.

**Temps de préparation** : 1 h

**But** : Garder une bonne image auprès de vos clients

## Ingrédients :



- 1x CRM
- 1x Compte sur le réseau social de votre choix
- 1x Compte Zapier

## Préparation

---

Lorsqu'un prospect devient client, donnez-lui un "tag" (une étiquette) dans votre CRM pour correctement **l'identifier comme client**.

Puis, via Zapier, créez une **automatisation** qui enverra, dans un laps de temps plus ou moins court, un message à ce client.

Rédigez ce message comme si vous veniez aux nouvelles d'un proche, demandez-lui comment ça va, si les affaires se portent bien, etc.

Pour finir, proposez-lui de partager un de ses contenus récents de son choix sur vos réseaux pour lui apporter un peu de **visibilité supplémentaire**. Il vous en sera très reconnaissant.

Cette Growth Recette est maintenant terminée, une fois mise en place chez vous elle améliorera votre image auprès de vos clients.

De plus, cela vous donnera également du **contenu à partager** sur vos réseaux sociaux. Partages dans lesquels vous pouvez insérer un petit texte comme quoi vous les avez aidé à répondre à un problème et donc ainsi récupérer de **nouveaux leads** 😊.

## Notice d'utilisation

---

Nous vous conseillons d'attendre au moins 3 semaines avant d'envoyer un message de ce style à votre client pour que la prise de nouvelles semble plus légitime.

Nous vous conseillons également de ne pas partager que ça sur vos réseaux sociaux. Sinon cela va saturer vos followers qui ne se sont pas forcément abonnés pour voir du contenu sans aucun rapport avec ce que vous faites.



## DÉCOUVREZ NOS LIVRES BLANCS ET GUIDES,

Pensés pour **VOUS**, écrits par **NOUS** !

