

# 7 MOYENS EFFICACES POUR BOOSTER VOTRE C.A DE 100% À 200% EN PÉRIODE DE CRISE SANS DEVOIR DÉPENSER UN CENTIME !

 Lead your business  
MAX PICCININI



# GUIDE PRATIQUE

## Un MUST pour Entreprises du BTP !

Bonjour et félicitations pour avoir téléchargé ce guide pratique !

Ceci démontre une qualité essentielle au succès : la capacité à se remettre en question, apprendre et investir en soi !

Incroyable mais vrai : la plupart des entreprises du BTP, quand les choses vont mal, ne se forment pas !

Sincèrement, quand les choses deviennent difficiles, la plupart des entreprises du BTP, mettent la faute sur l'autre, se plaignent et utilisent l'adversité comme excuse pour ne pas avancer.

Si vous lisez ce guide pratique, vous avez compris ceci :

*« Le seul et unique moyen de passer au niveau supérieur en terme de résultat, est de développer un tout nouveau niveau de compétence et de meilleures perspectives ».*

Savez-vous que 50% des entreprises meurent en moins de 2 ans ?  
Et 95% en moins de 10 ans ?  
Et ceci, AVANT la crise de la Covid-19 ?

Avoir une entreprise à succès n'est pas un jeu facile, nous sommes challengés chaque jour ...

Cependant, avec le bon mindset et les bonnes stratégies, vous ne pouvez qu'en ressortir gagnant !

Ce Guide Pratique a pour but de vous aider dans cette période « crazy », citée dans Le Monde comme « La plus grande crise économique depuis plus de 150 ans ».

# QUI SUIS-JE ?



Je suis Max Piccinini, Entrepreneur, Master Coach, Formateur et Auteur N°1 Best-seller du livre « Réussite Maximum » (dont je suis fier de dire que tous les bénéfices de mon livre sont reversés à but caritatif).

Vous m'avez peut-être vu à la télé sur France 2 ou encore BFM TV.

Ou encore, vous m'avez sûrement lu dans un magazine (Forbes ...) ou encore entendu sur les ondes (RTL, France Bleu, NRJ ...)

Vous avez peut-être participé à la Journée We Change où nous avons réuni + de 2500 Leaders au Palais des Congrès de Paris ou participé à l'un de mes programmes, séminaires ou formations.

Après être devenu millionnaire en affaires avant l'âge de 30 ans (quelque chose que je pensais impossible à atteindre quelques années auparavant), j'ai décidé de devenir coach.

Ma passion est d'aider les entrepreneurs comme vous, à atteindre leur plein potentiel et atteindre l'abondance, la liberté et la prospérité qu'ils méritent.

J'ai passé 25 ans de ma vie à étudier tout sur le sujet du potentiel humain.

J'ai eu comme mentors et amis, les plus grands coachs dans le monde (Stephen Covey, Jack Canfield, Tony Robbins pour en nommer quelques-uns ...)

Je viens d'une éducation très difficile. Père violent, manque d'argent, grand manque de confiance et d'estime personnelle ...

J'ai perdu mon père quand je n'avais que 14 ans dans un accident de la route ...

Et ma mère est partie d'un cancer quand je n'avais que 26 ans.

La vie n'a pas toujours été un long fleuve tranquille.

À deux reprises, j'ai développé des entreprises qui sont devenues Leaders sur le marché.

Et vous savez quoi ?

Si j'ai pu le faire et que tant de mes clients ont pu le faire, vous le pouvez aussi !

Plusieurs de nos clients ont fait x4, x10, jusqu'à x30 sur leur C.A.

Certains ont été primés comme l'une des Top 36 entreprises en plus forte croissance en France.

C'est ce qui me réjouit le plus : voir nos clients gagner et atteindre des sommets qu'ils pensaient impossible à atteindre quelques mois auparavant.

Je suis une preuve vivante (ainsi que les milliers de clients que nous avons le bonheur d'accompagner), que rien n'est gravé dans le marbre et que l'on peut atteindre les étoiles si on le décide, que nous sommes habités par un désir ardent de réussir et quand vous êtes équipés des bonnes clés.



Voici 6 moyens efficaces démontrés sur des milliers de clients que j'ai eu l'honneur d'accompagner à travers mes programmes et séminaires qui ont le pouvoir de doubler voire tripler votre C.A.

Tout ce que je vous demande en retour, est d'IMPLÉMENTER !

Nous avons tendance à ne pas valoriser ce qui est gratuit.

Je vous invite à lire ce Guide Pratique comme si vous veniez d'investir 10 000 € pour l'obtenir.

Car la vérité est que si vous implémentez ne serait-ce qu'une ou deux clés, vous êtes en mesure de

générer des centaines de milliers d'euros (potentiellement des millions) dans les années qui viennent.

Donc, faites-vous un cadeau : lisez TRÈS attentivement et passez à l'action !

L'action est le pont entre le rêve et la réalité.

C'est uniquement en devenant un(e) Leader d'Action que vous serez en mesure de transformer vos résultats et de décupler votre C.A.

Je vais commencer par 2 puissantes clés de « Mindset » avant de vous transmettre 5 clés pour rapidement accélérer votre C.A en période de crise.

# 1. VOYEZ BIEN PLUS GRAND !

Ceci est la partie la plus importante : la partie psychologique.

Notez cela attentivement : 80% de votre réussite est fondée sur votre psychologie.

Qu'est-ce que votre psychologie : la manière dont vous vous percevez, à quel point vous avez la conviction d'y arriver, le nombre de conflits intérieurs sur l'argent ou sur votre incapacité à y arriver ...

Avez-vous tendance à voir petit ou GRAND ?

Gravez cela dans votre esprit : *« Cela ne prend pas plus d'efforts de penser GRAND que de penser petit » !*

En fait, avec l'expérience, je me rends compte que d'avoir de GRANDS objectifs est plus facile à atteindre que de petits.

La raison est que quand vous pensez grand, cela vous force à revoir totalement votre copie et aller puiser une énergie inconnue, extraordinaire à l'intérieur de vous.

C'est ce que j'appelle « activer son turbo intérieur ».

Voilà la dure réalité : la plupart des entreprises du BTP, rament car ils pensent bien trop petit !

Vous êtes en mesure de générer 10X plus de C.A, il n'en fait aucun doute.

Vous devez commencer à vous autoriser à voir GRAND, car quand vous changez votre « point de focalisation », votre esprit commence à chercher des solutions qu'il ne voyait pas auparavant.

Tout d'un coup, faire x3 sur vos C.A paraît facile car vous visez x10 !

Ne sous-estimez pas la puissance de ce principe.

Le monde avance parce que des entreprises du BTP, pensent GRAND.

Penser petit est fatigant, inefficace et ne vous amènera nulle part !

Quel est votre GRAND rêve ?

Si tout était possible, quel est l'objectif qui vous exciterait vraiment d'atteindre ?

Soyez certain à partir de maintenant, de voir grand.

Votre concurrence ne le fait pas ... c'est déjà un avantage majeur que vous avez à partir de maintenant.

## 2. DÉVELOPPEZ VOS MUSCLES DE RÉSILIENCE

Qu'est-ce qui élimine tellement d'entreprises en période de crise ?

Le manque de résilience.

La résilience c'est votre capacité à prendre un coup, tomber par terre, et la vitesse à laquelle vous vous relevez pour faire un pas de plus avant de prendre le coup suivant.

En tant qu'entrepreneur, les difficultés sont obligatoires.

Être entrepreneur n'est pas une promenade dans le parc !

Certains démarrent avec une bonne idée et pensent que cela va être facile.

Ils ont un peu trop fumé « la pensée positive » et au lieu de faire face aux difficultés, ils les fuient, les enfonçant encore plus loin.

À noter sur votre front : « Ce n'est pas parce que vous tentez d'éviter les problèmes, qu'ils disparaissent comme par magie »

En tant qu'entrepreneur, solutionner des problèmes, relever des challenges et surmonter les crises, c'est ce qu'on mange au petit déjeuner !

Soit vous l'acceptez et commencez à aimer ceci, soit vous allez vous faire écraser en quelques mois.

Dès que les choses ne vont pas comme vous le voulez, que votre C.A stagne ou que vous ne dégagez pas les résultats

que vous voulez, vous devez vous poser la question suivante :

« Qu'est-ce que je peux apprendre de la situation ? »

« Comment vais-je surmonter cet obstacle ? »

Aussi, dès que vous vivez un coup dur, vous devez vous refuser de râler ou vous plaindre (le petit déjeuner des losers), vous devez pivoter immédiatement votre esprit sur les solutions !

La Covid a un impact de 50% sur vos ventes ?

Super ! Où est le cadeau ?

Où est l'opportunité de vite pivoter, vous réinventer, changer de business model s'il le faut, pour utiliser cet obstacle en opportunité ?

Je vous donne un exemple récent.

Dernièrement, nous devons recevoir 1000 entrepreneurs en présentiel lors de mon séminaire phare [Destination Réussite](#).

Mon équipe et moi-même avons bossé jour et nuit pendant 3 mois pour faire de cet évènement un succès.

Et BAM !

Le ministre annonce 4 jours avant le début de l'évènement, une restriction additionnelle interdisant tout évènement au-dessus de 10 personnes !

Quelques années auparavant, je me serais effondré et on m'aurait ramassé à la petite cuillère.

Mais avec les années de « musculation de mindset de résilience », immédiatement je me suis dit : « Ok, quelle est la solution ? ».

En 5 min, j'avais décidé avec mon équipe, de transformer le séminaire Destination Réussite en 100% Digital.

Et nous avons écrit l'histoire.

En 3 jours, nous avons trouvé une salle, installé un studio professionnel et pendant 3 jours, 1 000 Leaders ont participé au tout premier Destination Réussite 100% Digital de l'histoire !

Les retours que nous avons reçus étaient incroyables ...

Certains ont même dit que c'était le meilleur séminaire auquel ils avaient participé, alors qu'ils étaient chez eux !

Cette « mauvaise surprise » nous a forcé à sortir « notre meilleur jeu » et délivrer une valeur exceptionnelle.

Où est le cadeau ?

L'expérience a été telle que nous avons décidé qu'à partir de maintenant, quasi tous nos séminaires seraient proposés en version hybride !

Ce qui veut dire que nos clients peuvent choisir l'option présentielle ou digitale à partir de maintenant.

Cela a ouvert une toute nouvelle porte que nous n'aurions jamais prise si nous n'avions pas été forcés à nous réinventer, pivoter et cela en 3 jours !



*Il y a TOUJOURS un cadeau dans une difficulté.*

Et plus grande est la difficulté, plus grand est le cadeau.

Au lieu de reculer derrière les difficultés comme le font la plupart des entreprises du BTP, vous devez vous dire : « *YES ! Une nouvelle difficulté ! Un nouveau défi à relever, j'adooore les challenges !* »

En tant que Leader, nous nous forçons dans la difficulté.

Les coups durs sont obligatoires quand vous êtes sur le ring, la question est : à quelle vitesse allez-vous vous relever pour continuer le match jusqu'à gagner coûte que coûte ?

## **3. DÉMULTIPLIEZ LES PARTENARIATS STRATÉGIQUES !**

Voici une question à 10 millions :

*« Quelles entreprises ont les clients que vous désirez mais qui ne vendent pas ce que vous vendez ? »*

Il y a de la MAGIE dans les partenariats stratégiques.

Imaginez-vous avoir plusieurs entreprises qui recommandent avec enthousiasme vos produits et services, à des milliers de leurs clients ?

Imaginez-vous en avoir maintenant 10, 20, voire 100 ?

Que se passerait-il sur le compteur de vos ventes à votre avis ?

Pourquoi j'adore les partenariats stratégiques ?

1. Cela ne vous coûte rien (ou quasi rien) en marketing
2. Vous faites appel au levier marketing le plus puissant : la recommandation
3. Vous accédez à une base de données dont l'entreprise a parfois mis 30 ans à construire !

On parle ici d'un SUPER-accélérateur de C.A !

## **Voici rapidement comment procéder étape par étape :**

**1.** Faites une liste de toutes les entreprises qui ne vendent pas ce que vous vendez mais qui ont la liste de clients que vous recherchez.

Ex : Un coiffeur peut tisser un partenariat avec une esthéticienne. Le client valorise la beauté, ils ne se font pas concurrence.

**2.** Contactez ces entreprises et dites-leur que vous avez pensé à une solution « win-win » (mots magiques) qui pourrait vous faire gagner mutuellement.

**3.** Calez un RDV en physique ou par visioconférence.

**4.** Dans la première partie de l'entretien, passez votre temps à chercher et à comprendre ses besoins, ses frustrations et en savoir plus sur ses valeurs et philosophie.

**5.** Préparez à l'avance 3 options différentes à proposer pour obtenir un partenariat gagnant.

Ex 1 : Recommandations mutuelles de clients. Vous vous recommandez mutuellement et systématiquement de vive voix, avec un flyer ou par email.

Par exemple : Dès que le coiffeur finit la coupe et passe à la caisse avec son client, il donne un flyer lui disant « Nous aimerions vous offrir une réduction de 20% sur votre premier soin chez notre amie partenaire esthéticienne. Ils sont super et vous allez vraiment être chouchouté ! »

Et l'esthéticienne renvoie la pareille.

La beauté de cette approche est que tout le monde gagne et que le client perçoit cela comme un cadeau additionnel, augmentant la fidélité en plus du C.A !

Ex 2 : Commission sur vente. Votre partenaire vous recommande, et en cas d'achat, vous lui reversez une commission. Certains partenaires préféreront cette approche-ci.

Ex 3 : Événement mutuel. Vous et votre partenaire organisez un événement où vous invitez vos 30 meilleurs clients sous forme d'évènement privé et spécial.

Vous appuyez sur le fait que vos clients vont faire de belles rencontres et obtenir une conférence ou démonstration gratuite de la part de votre partenaire.

Vous croisez vos meilleurs clients en leur faisant vivre une belle expérience, vous permettant d'accéder à de nouveaux clients et donc de booster votre C.A

**6. IMPORTANT !** Surtout toujours parler dans l'intérêt de votre futur partenaire, pas juste du vôtre. Les gens sont 10 000 fois plus intéressés par ce qu'ils vont gagner, que ce que vous allez gagner.

**7.** Répétez le process à gogo autant de fois que vous voulez !

Cette stratégie a été utilisée par McDonald's, Disney, Apple et tant d'entreprises ...

Juste cette stratégie a le pouvoir de X10 vos C.A ...

On continue ?

C'est parti !

## 4. VENTE ADDITIONNELLE

Soyez sincère, avez-vous instauré une habitude chez vous avec vos équipes qui proposent un produit ou service additionnel dès qu'un client a décidé d'acheter ?

Je parle ici de demander *systématiquement*, sans exception, à chaque achat.

Prenons l'exemple de McDonald's. Quand vous choisissez un menu, ils ont instauré un système lorsqu'un client passe commande.

Ce système est une question que le caissier doit poser à chaque fois :

« Et avec ceci ? »

Et là, qu'est-ce que font les gens ?

Ils regardent les photos des produits et menus ... réfléchissent un moment et disent « Hmmm je vais prendre un Sunday aussi ... »

Ce système de vente additionnelle a augmenté le panier moyen de certains McDonald's de 25% !

Ce qui veut dire qu'ils ont augmenté leur C.A juste en systématisant UNE question !

Il y a des dizaines de manières d'activer des ventes additionnelles.

Ceci prend peu d'efforts, la décision d'achat est déjà prise, il suffit que chaque membre de votre équipe propose un produit ou un service additionnel.

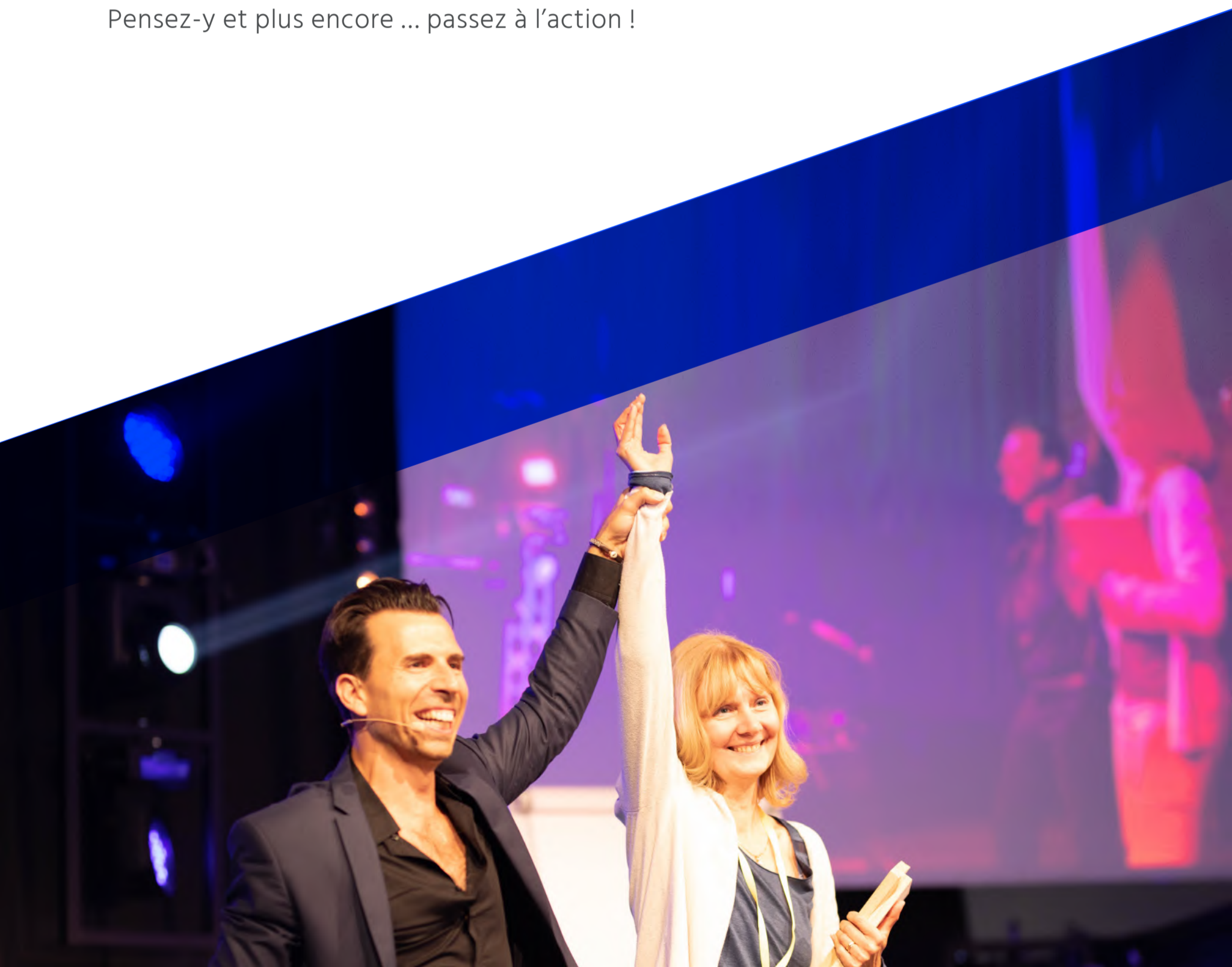
Au passage, si vous n'avez rien à proposer en produit ou service additionnel, il est temps de vous réveiller car vous laissez beaucoup d'argent sur la table.

Quel produit ou service pourriez-vous proposer systématiquement à vos clients ?

À vos clients de décider si cela les intéresse ou non, mais cela ne coûte rien de demander et c'est l'occasion de servir à plus haut niveau vos clients.

Certains des clients à qui j'ai conseillé de créer un système de ventes additionnelles, ont tout simplement DOUBLÉ leur C.A en 2 mois ...

Pensez-y et plus encore ... passez à l'action !



# 5. RECONTACTEZ VOS ANCIENS CLIENTS

Quand est-ce la dernière fois que vous avez rappelé tous vos clients passés ?

Il est 10x plus facile d'obtenir un achat d'un client passé que d'un prospect qui n'a jamais rien acheté.

La raison ?

Il est déjà convaincu. Il vous connaît. Il a confiance.

Lors du séminaire [BusinessMax](#), j'encourage constamment cette stratégie-là.

Certaines des entreprises du BTP, ont avoué qu'ils étaient trop focalisés à chercher de nouveaux clients alors qu'ils ont de l'or en barre avec des clients qui sont déjà convaincus !

Pourquoi faire simple quand on peut faire compliqué, n'est-ce pas ? :-D

Vous avez une mine d'or à juste rappeler régulièrement tous vos clients passés, leur dire un bonjour, et leur proposer l'achat d'un produit similaire ou nouveau.

Encore une fois, je ne peux pas assez insister sur le fait d'avoir un système de suivi clients automatisé qui fait en sorte que plus jamais l'un de vos clients ne soit pas rappelé sous 6 mois maximum !

Si vous appelez maintenant tous vos clients passés et que seulement 15% d'entre eux rachètent quelque chose, imaginez l'impact sur votre C.A.

C'est juste là ... just do it !

# 6. APPRENEZ À GAGNER SUR LE DIGITAL

La Covid n'a rien fait d'autre que super-accélérer les tendances économiques.

Ceux qui étaient à la traîne sur le digital ont pris une grosse claque dans la tête. Ceux qui étaient bien positionnés avec une bonne stratégie digitale, ont vu leur C.A exploser les plafonds !

À mon sens, il y a deux éléments majeurs que vous devez rapidement apprendre à maîtriser si vous ne voulez pas juste survivre, mais prospérer au 21ème siècle, surtout en cette période de crise.

Les voici :

- Apprendre à monétiser les réseaux sociaux
- Apprendre à maîtriser et mettre en place des T.C.A

## > Commençons par les RÉSEAUX SOCIAUX.

J'ai une expérience de plus de 7 ans sur les réseaux sociaux et notre stratégie nous a amené à générer + de 640 000 followers sur facebook, avec + de 2,5 millions de personnes qui s'engagent avec mes réseaux chaque mois.

Voici 3 grosses erreurs que commettent les entreprises quand elles se mettent aux réseaux sociaux :

### **1. Elles n'ont pas de véritable stratégie et manquent de présence régulière.**

Elles ont peut-être une page Facebook ou LinkedIn ouverte.

Elles postent de temps en temps, mais ne savent pas vraiment comment s'y prendre.

Tout d'abord, vous devez prendre conscience que la nouvelle télé, ce sont les réseaux sociaux !

Les gens passent à présent plus de temps sur YouTube et Facebook que sur la télé ! Par exemple, il y a 2,7 milliards d'utilisateurs Facebook dont 1,8 milliards actifs chaque jour !

*Avez-vous une véritable stratégie pour gagner sur les réseaux sociaux ?*

*Postez-vous du contenu engageant tous les jours ?*

Si vous n'êtes pas présent sur les réseaux, il est clair que vous perdez beaucoup d'argent chaque jour !

Si vous n'êtes pas présent à poster tous les jours de manière constante et stratégique, vous avez un train de retard, il est temps de vous réveiller et de vous mettre en sérieuse action !

## **2. Ils n'ont pas un contenu adapté aux réseaux sociaux.**

La plupart des entreprises font l'erreur de marketer leurs produits ou services de manière traditionnelle.

Ils tentent de vendre directement sans s'adapter aux plateformes, ce qui est une stratégie perdante.

Comme le mot l'entend : ce sont des réseaux SOCIAUX.

Le contenu doit être réinventé et adapté à cet élément « social ».

Pour qu'un contenu fonctionne sur les réseaux, il doit avoir ces quatre éléments D.E.E.E : Divertissant, Engageant, Éducatif et Émotionnel.

C'est la même chose pour les publicités.

Si votre publicité est trop « corporate », votre publicité sera perçue (disons-le clairement) « chiante », et vous devriez payer bien plus pour que l'algorithme vous mette en avant..

## **3. La communication est impersonnelle et inauthentique.**

Notez cela attentivement : « *Les humains se connectent et s'allient à des humains* ».

Au 20ème siècle, vous pouviez encore vous réfugier derrière un « logo ».  
Avec le temps, les gens se méfient de plus en plus.

La monnaie du 21ème siècle, c'est la CONFIANCE.

Aujourd'hui, c'est la place au « personal branding ».

Les gens veulent voir qui est derrière l'entreprise.  
Ils veulent savoir qui se cache derrière la marque.

S'ils VOUS aiment, ils aimeront vos produits et services.

Si vous pensez « Virgin », vous pensez immédiatement à qui ?  
Richard Branson, n'est-ce pas ?

Si vous pensez à Apple, vous pensez à qui ?  
Steve Jobs, même après sa mort ...

Vous ne pouvez pas vous réfugier derrière des photos libres de droit stéréotypées, que toute votre concurrence utilise de toute manière.

Vous devez vous montrer.  
Partagez vos valeurs, vos imperfections, vos différences.

Surtout ne tentez pas d'être parfait !  
Les gens fuient la perfection !

Au 21ème siècle, c'est l'authenticité qui prime.

## > **À présent, parlons T.C.A**

Qu'est-ce qu'un T.C.A ?

C'est ce que j'appelle un **Tunnel Comportemental Automatisé**.

Pourquoi apprendre à maîtriser absolument les T.C.A au plus vite ?

C'est simple.

Voudriez-vous obtenir 3x à 10x plus de clients en travaillant 2x à 3x moins ?

Voudriez-vous obtenir des revenus qui tournent 24h/24 sans que vous ayez besoin d'intervenir ?

C'est possible grâce à la puissance de ces Tunnels de ventes automatisés !

### **Commençons par le T : Tunnel.**

Un tunnel, c'est un process de vente intelligemment conçu pour :

1. Attirer des contacts qualifiés à vous
2. Obtenir leur email (et/ou leur numéro de téléphone) en échange d'un cadeau (c'est ce qu'on appelle une page de capture)
3. Tisser la confiance avec vos prospects en ajoutant beaucoup de valeur gratuitement
4. Faire une offre irrésistible qui va convertir vos prospects en clients
5. Obtenir des recommandations

C'est simple, si vous n'avez pas de tunnel de vente, vous laissez énormément d'argent sur la table.

Ce n'est pas si compliqué, il suffit d'apprendre !

La plupart des entreprises du BTP, font l'erreur de vouloir vendre directement sur internet alors que la confiance n'est pas encore installée !

C'est l'équivalent de voir une jolie femme dans la rue et la demander en mariage alors qu'elle ne vous connaît même pas !

Vos chances de succès sont plus proches de 0 que de 100, c'est certain !

La monnaie du 21ème siècle, c'est la CONFIANCE.

Si vos prospects ont confiance en vous et vos produits, ils achèteront. S'ils n'ont pas confiance, ils n'achèteront pas, c'est aussi simple que cela !

Un Tunnel de vente bien conçu, tisse la confiance AVANT de faire l'offre de votre produit ou service.

Il y a des secrets pour cela bien sûr, et c'est avec plaisir que je vous les délivrerai dans ma prochaine MasterClass ([cliquez ici pour vous inscrire gratuitement](#)).

## **À présent, le C de T.C.A.**

C = Comportemental.

Un excellent Tunnel s'adapte aux comportements de vos prospects et clients.

Exemples :

Si votre prospect ne clique pas sur l'email que vous lui envoyez, vous pouvez lui envoyer un rappel.

S'il clique, vous pouvez mettre un "tag" dans votre CRM qui vous permet de vous dire que cette personne est intéressée par ce sujet ou tel ou tel produit.

Cela permet de segmenter la communication et de partager des choses qui intéressent vraiment vos prospects et clients.

La conséquence de cela est des clients et prospects bien plus heureux et des taux de conversion qui explosent les plafonds !

## **Finalement le A de T.C.A.**

A = Automatisé.

C'est le secret pour devenir financièrement libre.

Cela vous dirait de partir en vacances pendant 15 jours aux Maldives, ne pas regarder ni votre téléphone ou ordinateur et en rentrant de découvrir que vous avez 20 000€ en plus sur votre compte en banque (et impacter positivement la vie de dizaines de nouveaux clients) ?

Ceci n'est pas un rêve, c'est une réalité que je vis depuis des années maintenant. Grâce à certains logiciels d'automatisation, il est possible pour vous d'automatiser de A à Z votre Tunnel de vente.

Bien sûr, cela prend un peu de temps à d'abord le mettre en place puis l'optimiser. Mais quand vous savez ce que vous faites et vous avez votre T.C.A profitable qui ronronne, qui vous amène des clients 24H/24 sans même devoir intervenir, vous avez alors conçu une "machine à liberté financière" qui vous permet de vous débarrasser de tout souci d'argent et d'avoir le temps de faire ce qui compte pour vous !

Ceci n'est pas un rêve, mais une réalité.

Et des centaines de clients que j'ai accompagnés à travers mes programmes en tirent ces bénéfices de sérénité et de liberté !

# 7. OBTENEZ DES RECOMMANDATIONS

Je sais que vous connaissez le fait d'obtenir des recommandations, mais à quel point maîtrisez-vous le sujet ?

Savez-vous qu'il existe des dizaines de moyens d'obtenir des recommandations ?

Avez-vous un système dans votre entreprise qui fait en sorte de demander à vos clients des recommandations ?

Comment les obtient-on ?

Il suffit de demander, c'est aussi simple que cela !

À noter, meilleur est votre produit, plus vous avez « assuré » en expérience et service client, plus il est naturel pour eux de vous recommander.

Je sais que mon produit ou service est bon quand je vois que + de 40% des achats viennent du bouche à oreille.

Là vous avez une entreprise TRÈS solide.

Car les recommandations ne vous coûtent rien, ils achètent plus rapidement, en plus grande quantité, en vous posant moins de questions.

Plus vous vous focalisez à offrir un produit ou service de qualité à vos clients et assurez un service exceptionnel, plus la recommandation devient naturelle.

Cependant, je vous recommande vivement de mettre un système en place pour rappeler systématiquement vos clients après 2 à 3 mois suivant leurs achats et leur demander des recommandations.

Si 30% de vos clients vous recommandent à un client, c'est 30% de C.A en plus, juste pour avoir assuré un suivi et demandé !

*Maintenant, observez la magie opérée ...*

Quand vous implémentez ces 7 stratégies (et mon Dieu j'en ai des dizaines à vous partager, je pourrais en parler des journées entières !) vous activez le pouvoir de l'effet CUMULÉ !

Cela vous offre des résultats géométriques !

En faisant 10% + 20% + 30% + 5% + 15% etc... vous voyez où je veux en venir ?

Il est alors rapidement accessible de doubler, voire tripler vos ventes !

Maintenant, comme je l'ai dit au début, savoir cela ne suffit pas.

La magie arrive quand on passe à l'action et qu'on implémente ces puissantes clés.

Allez-vous passer à l'action ?

J'espère que oui !

Rappelez-vous : personne ne peut faire vos pompes à votre place.

Vous êtes en mesure de transformer vos finances et devenir le Leader de votre marché, mais vous devez être prêt à investir en vous, développer vos compétences et devenir un homme ou une femme d'action.

J'adorerais vous accompagner à atteindre tous vos objectifs.

Mon équipe et moi-même avons vraiment à cœur à ce que vous GAGNIEZ !

C'est ce qui nous anime chaque jour, vous voir réussir !

## TÉMOIGNAGES

*"Fin septembre 2023, j'ai terminé mon année avec une hausse de chiffre d'affaire supérieur à 55% par rapport à septembre 2022, et je vais au minimum augmenter mon chiffre d'affaire de 250% à fin septembre 2024"*

**Bruno, dirigeant d'une entreprise de bâtiment**

*"En 3 ans, j'ai fait x6 sur le C.A de mon entreprise !"*

**Damien, Chef d'entreprise dans les énergies renouvelables**

# QUE FAIRE MAINTENANT ?

C'est à vous !

Si vous désirez aller encore plus en profondeur sur le sujet et que je vous accompagne à exploser les compteurs de ventes de votre entreprise, accroître vos marges, décupler votre rentabilité et gagner en qualité de vie et liberté...

... alors [CLIQUEZ ICI](#) pour réserver votre Appel Stratégique Gratuit de 30 min par l'un de mes Conseillers.

Il/elle vous aidera à faire un point sur votre situation et vous pourrez découvrir comment nous pouvons vous aider au mieux à dépasser vos objectifs le plus rapidement possible !

Du fond du coeur,  
Max Piccinini



Max Piccinini est un Entrepreneur à Succès, Mentor, Master Coach, Formateur et Auteur Best-seller.

Il a déjà accompagné + de 160 000 entrepreneurs, dans + de 25 pays à travers le monde et touche + de 7 millions de personnes sur les réseaux sociaux chaque mois.

Il a été nommé "le meilleur Coach Français" par le magazine Entreprendre dont il a fait la une en Juin 2022.

Max est passé sur France 2, BFM TV, Forbes, France Inter, RTL, ... et sa passion est d'aider les entrepreneurs à devenir financièrement libre et libérer le plein potentiel de leur entreprise.

Vous êtes entre de bonnes mains pour passer vos résultats au niveau supérieur !