

Le devis *qui* signe

— 4 actions. 20 minutes. Tu récupères les devis que tu croyais perdus.

La moitié des devis se signent à la relance, pas à l'envoi. La plupart des indépendants ne relancent jamais.

Le client qui ne répond pas n'a pas dit non. Il a oublié.

1

Vérifie ton modèle de devis

OÙ : DANS TON OUTIL DE DEVIS, OU SUR TON DOCUMENT TYPE

Coche ce que ton devis contient déjà. Ce qui manque, ajoute-le maintenant.

- | | |
|---|--|
| ☐ Tes coordonnées et ton numéro d'identification | ☐ Le mot « Devis » et une date |
| ☐ Le besoin du client, reformulé avec ses mots | ☐ Le détail ligne par ligne, pas juste un prix global |
| ☐ Le prix total, clair | ☐ Le délai de réalisation |
| ☐ La mention « Devis valable 15 jours » | ☐ Qui fournit quoi, ce que tu attends du client pour démarrer |
| ☐ Un espace « Bon pour accord », date et signature | |

Les deux qui changent tout : la **validité 15 jours**, qui crée une urgence sans forcer, et le **qui fournit quoi**, qui évite les projets qui traînent pendant des semaines.

☐ Fait

2

Programme ta relance à 3 jours

OÙ : TON AGENDA, DÈS QUE TU ENVOIES UN DEVIS

Le jour où tu envoies un devis, tu crées un rappel à J+3. Sans ce rappel, tu oublieras.

VERSION COURTE

Bonjour, je voulais m'assurer que vous aviez bien reçu le devis. Des questions ? Je suis là pour vous aider à décider, sans pression.

VERSION RASSURANTE

Bonjour, j'espère que vous allez bien. Je reviens simplement vers vous pour m'assurer que le devis vous est bien parvenu, parfois ça se perd. Si un point n'est pas clair ou si vous souhaitez qu'on ajuste quelque chose, dites-le moi. C'est fait pour, et ça ne coûte rien d'en discuter.

☐ Fait

3

Prépare ta relance finale

OÙ : TON AGENDA, À J+7

C'est la plus efficace, parce qu'elle enlève la pression au lieu d'en mettre.

VERSION COURTE

Bonjour, je relance une dernière fois. Si ce n'est pas le bon moment, aucun souci, dites-le moi simplement pour que je libère le créneau que je vous avais gardé.

VERSION RASSURANTE

Bonjour, je me permets un dernier message et je ne vous embêterai plus après celui-là. Si le projet n'est plus d'actualité ou si ce n'est pas le bon moment, dites-le moi sans gêne, je comprends très bien. Je vous avais réservé un créneau, je préfère juste savoir si je peux le proposer à quelqu'un d'autre. Et si vous revenez plus tard, ce sera avec plaisir.

☐ Fait

4

Suis tes devis

OÙ : UN CARNET, UN TABLEAU, OU LES LIBELLÉS DE TA MESSAGERIE

Trois colonnes suffisent :

1. **Envoyé** : la date d'envoi

2. **Relancé** : la date J+3

3. **Réponse** : signé, refusé, sans nouvelles

Un devis sans suivi, c'est un devis mort. Tu ne peux pas relancer ce que tu as oublié.

☐ Fait

Le réflexe à garder

Un devis envoyé, c'est trois rendez-vous : l'envoi, la relance à 3 jours, la relance à 7 jours.

Tant que tu n'as pas fait les trois, le devis n'est pas terminé.

☐ Fait

Envie que ça tourne sans y penser ?

Devis pro à ton image, relances automatiques, suivi clair de qui a signé et qui hésite. **Je te mets le système en place.**