

Les étapes pour préparer vos clients

Pour vous aider à préparer vos clients à la réforme de la facturation électronique, voici les principales étapes à franchir pour qu'ensemble vous soyez prêts !

Aidez-vous de la to-do list !

1 ÉTAPE 1 STRUCTURER

- Communiquez auprès de vos clients
- Identifiez, formez et coachez votre **collaborateur pilote**
- Poussez vos clients à faire un **autodiagnostic**



Organisez des rendez-vous thématiques avec un client pilote et un expert AGIRIS

2 ÉTAPE 2 EXPÉRIMENTER

- Lancez un **audit** de votre portefeuille
- Identifiez vos **clients engagés et constructifs**
- Lancez vos **premiers pilotes**



Marketez votre offre avec l'académie du marketing AGIRIS.

3 ÉTAPE 3 DÉFINIR

- Proposez à vos clients des **partages d'expériences**
- Définissez votre **offre de services**
- **Organisez-vous** en interne : mission de chaque collaborateur, principes de facturation, process, etc.



C'est le sprint final : aidez vos clients plus réticents à passer la ligne !

4 ÉTAPE 4 EMBARQUER

- Assurez-vous que vos clients ont choisi leur **PDP/plateforme de service**
- Communiquez sur votre **accompagnement pendant la transition**
- Validez la **valeur perçue** de votre offre de services



5 FINISH !