



CREAGI

PARCOURS

d'accompagnement type d'un client Créagi



Aucune proposition n'est faite à cette étape, il s'agit uniquement d'écoute.

ÉTAPE 1 :

Laura rencontre le prospect, elle le·la questionne sur son projet, ses objectifs, son planning, son budget, etc.

Vos prestations sont intégrées à cette étape. La proposition vous est alors soumise pour validation.

ÉTAPE 2 :

Une proposition commerciale est écrite et envoyée.

Laura regarde le projet du client dans son ensemble et propose au mieux pour assurer la réussite de la stratégie.

ÉTAPE 3 :

La proposition est discutée, réajustée... puis validée par un devis officiel, la signature des CGV Créagi et le versement d'un acompte.

ÉTAPE 4 :

En fonction du programme et du planning, on avance avec le client sur le calendrier prévu.

ÉTAPE 8 :

Laura reste en contact avec le ou la client·e : retour d'expérience, envoi d'infos glanées sur les réseaux, carte de vœux Créagi annuelle... d'autres besoins peuvent émerger.

ÉTAPE 7 :

La facture de solde vient clôturer le projet. Aucune facture de solde ne peut être faite avant la fin du projet et le rendu du(des) livrable(s).

ÉTAPE 6 :

On forme le ou la client·e à la prise en main de ses outils. Des propositions de maintenance et de suivis peuvent compléter cette étape.

ÉTAPE 5 :

Pendant la mission, on fonctionne de façon itérative : des réflexions peuvent apporter des solutions créatives.

Créagi est partisan de donner les clés de leurs outils à ses clients... pas les fichiers sources.

L'important c'est de se rappeler les objectifs de départ de la stratégie de communication.